

FTM CAPITAL
IAVM Inter-Asia Venture Management

**FTM CAPITAL
ET
INTER-ASIA VENTURE MANAGEMENT**

**SERVICES AUX ENTREPRISES
POUR L'ASIE**



TABLE DES MATIÈRES

FTM CAPITAL ET INTER-ASIA VENTURE MANAGEMENT

SERVICES CONSULTATIFS STRATÉGIQUES

1. Stratégies d'accès au marché
2. Plan stratégique et plan d'affaires
3. Établissement d'une entreprise
4. Mise en œuvre de projet

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

1. Financement
2. Fusions, acquisitions et dessaisissements
3. Restructuration et réorganisation
4. Services consultatifs liés aux opérations

ÉTUDE DE CAS A : ÉTABLISSEMENT D'UNE ENTREPRISE ET CONSTRUCTION D'UNE USINE EN CHINE

- . Antécédents de l'entreprise
- . Défi
- . Mandat
- . Résultats

ÉTUDE DE CAS B : ÉTUDE DE MARCHÉ, ÉTABLISSEMENT D'UNE ENTREPRISE ET CONSTRUCTION D'UNE USINE EN CHINE

- . Antécédents de l'entreprise
- . Défi
- . Mandat
- . Résultats

ÉTUDE DE CAS C : ÉTUDE DE MARCHÉ ET SÉLECTION DE PARTENAIRES

- . Antécédents de l'entreprise
- . Défi
- . Mandat
- . Résultats

ÉTUDE DE CAS D : ÉTUDES DE MARCHÉ ET DE FAISABILITÉ

- . Antécédents de l'entreprise
- . Défi
- . Mandat
- . Résultats

PERSONNES-RESSOURCES ET BUREAUX



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.lavmhc.com

FTM CAPITAL ET INTER-ASIA VENTURE MANAGEMENT

FTM Capital (FTM), une boutique d'investissement bancaire ayant son siège à Montréal et son partenaire en Asie-Pacifique, Inter-Asia Venture Management (IAVM), le premier groupe de capital d'investissement et de gestion de fonds de capital de risque d'Asie, et le plus expérimenté, fondé en 1972, ont formé une unité opérationnelle stratégique de consultation et de financement des entreprises, spécialisée dans le soutien accordé aux entreprises étrangères désireuses d'établir leur présence en Chine de même qu'aux entreprises chinoises voulant s'établir à l'étranger.

Maximisant les 34 années d'expérience d'IAVM en matière d'investissement dans la région de l'Asie-Pacifique et les grandes compétences de FTM liées aux services bancaires d'investissement d'entreprises et financiers, nous exerçons notre activité grâce à un vaste réseau d'entrepreneurs, de partenaires commerciaux, d'associés et de professionnels financiers asiatiques et chinois, un énorme bassin de talents et de ressources, pour aider les clients à établir leur entreprise pour la première fois ou à prendre de l'expansion en Chine ou dans la région de l'Asie-Pacifique.

SERVICES CONSULTATIFS STRATÉGIQUES

Notre mission consiste à aider les entreprises étrangères à élaborer des stratégies d'accès au marché transfrontières pour rechercher des avantages concurrentiels en établissant des relations d'affaires avec la Chine et avec d'autres pays en Asie-Pacifique. En collaborant pleinement avec les clients, nous élaborons des stratégies de fabrication et de marketing leur permettant d'accéder au marché chinois et à d'autres marchés d'Asie-Pacifique, entièrement soutenus par des études de marché et de faisabilité complète. Nous fournissons aussi de l'aide pour mettre en œuvre ces stratégies afin d'assurer le succès de nos clients.

1. STRATÉGIES D'ACCÈS AU MARCHÉ

- Études de marché et de renseignements
- Analyses de la chaîne d'approvisionnement, des canaux de distribution et de la concurrence
- Évaluation du potentiel de marché
- Principaux facteurs de succès

2. PLAN STRATÉGIQUE ET PLAN D'AFFAIRES

- Propositions d'expansion des affaires et de modèle économique
- Identification et sélection de clients, fournisseurs et partenaires commerciaux potentiels
- Études économique et de faisabilité
- Plan d'affaires



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.iavmhc.com

SERVICES CONSULTATIFS STRATÉGIQUES

3. ÉTABLISSEMENT D'UNE ENTREPRISE

- Préparation de l'ensemble des documents de demande de toutes les licences et autorisations d'exploitation nécessaires
- Sélection de la meilleure structure organisationnelle de personnalité de l'entreprise (entreprise étrangère en propriété exclusive ou société en participation)
- Sélection de la meilleure forme de possession d'actions pour votre entité asiatique
- Identification de la meilleure juridiction pour l'établissement de votre entité asiatique en tenant compte des divers facteurs commerciaux, juridiques et fiscaux
- Enregistrement auprès du bureau des finances et de la fiscalité et de tous les organismes de réglementation
- Obtention des conseils de planification fiscale appropriés en matière de structuration requise de l'entité asiatique et afin de rechercher les incitations gouvernementales disponibles

4. MISE EN ŒUVRE DE PROJET

- Identification et sélection de partenaires de société en participation
- Coordination et relation avec le siège social pour la préparation et le transfert des opérations en Chine
- Aide en vue de recruter des cadres de direction en Chine, y compris des équipes de vente et d'exploitation
- Coordination du choix de l'emplacement et de la planification des installations
- Gestion de la planification et de la construction de l'usine de fabrication
- Aide complète pour fournir une entreprise clé en main, y compris la coordination de l'achat et de l'installation de l'équipement et l'établissement de l'infrastructure d'exploitation

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Nos Services de financement des entreprises ont pour but d'aider les entreprises étrangères voulant réunir des capitaux à établir leur présence ou à prendre de l'expansion en Asie-Pacifique, et les entreprises chinoises à réunir des capitaux pour assurer leur expansion à l'échelle nationale ou leur établissement en Amérique du Nord ou en Europe. Le financement peut être effectué par placement privé, par capital d'investissement ou par inscription à la cote d'une bourse en Amérique du Nord ou en Europe.

1. FINANCEMENT

- Organisation et sourcing de créances garanties et subordonnées
- Organisation et sourcing de financement intermédiaire et de capitaux propres
- Optimisation de la structure financière

2. FUSIONS, ACQUISITIONS ET DESSAISISSEMENTS

- Évaluation, analyse financière et modélisation
- Conseils en matière de financement et de structure d'opération
- Soutien en matière de négociation de contrats
- Diligence raisonnable et gestion des processus
- Soutien en matière d'intégration post-opération
- Recherche de cibles et création d'intérêt

3. RESTRUCTURATION ET RÉORGANISATION

- Revue stratégique et opérationnelle
- Plans de restructuration et de recapitalisation
- Soutien en matière de négociation avec les parties intéressées
- Mise en œuvre des plans de restructuration
- Attestations d'équité et avis au Conseil

4. SERVICES CONSULTATIFS LIÉS AUX OPÉRATIONS

- Exécution de la diligence raisonnable
- Optimisation de la structure financière
- Revue des conventions de rachat de parts d'associés et avis s'y rapportant
- Identification et évaluation des synergies
- Analyse et évaluation des soumissions concurrentes



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-inc.com / www.lavmhc.com

ÉTUDE DE CAS A: ÉTABLISSEMENT D'UNE ENTREPRISE ET CONSTRUCTION D'UNE USINE EN CHINE

ANTÉCÉDENTS DE L'ENTREPRISE

Un fabricant à façon de classe mondiale de 100 millions de \$US, fournisseur de services de fabrication de composantes complexes usinées, fabriquées et assemblées, ayant son siège aux États-Unis et servant les équipementiers les plus prestigieux au monde.

DÉFI

Afin de répondre aux exigences de ses clients internationaux, traitant uniquement avec un fournisseur à l'échelle mondiale, l'entreprise a décidé d'établir une entreprise en Chine pour y servir ces clients. Ses processus d'exploitation établis lui permettent de servir les clients dans les secteurs d'activité les plus importants au monde : l'aérospatiale, l'agriculture et la construction et les secteurs commercial, industriel, médical, de production d'énergie, du camion et de l'automobile.

MANDAT

Le mandat consiste à aider l'entreprise à établir sa présence en Chine en construisant une usine de fabrication, entièrement équipée et opérationnelle, avec l'infrastructure appropriée et dotée d'une équipe de direction locale. Le mandat inclut l'obtention des licences et autorisations d'exploitation nécessaires et d'une licence d'entreprise étrangère en propriété exclusive en Chine.

RÉSULTATS

En étroite collaboration avec l'entreprise, nous avons identifié et recommandé un emplacement dans la région de Shanghai et fourni une usine avec toutes les licences et autorisations requises en respectant le budget convenu. Ce budget était de 5 millions de \$US.

Réduction estimative des coûts de fabrication des produits 35 % de MOINS comparativement aux États-Unis, principalement en raison des économies suivantes :

- Réduction des coûts de main-d'œuvre de plus de 80% par rapport aux États-Unis pour les coûts directs et indirects
- Réduction du taux de location de l'immeuble de plus de 60 %



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.iavmhc.com

ÉTUDE DE CAS B: ÉTUDE DE MARCHÉ, ÉTABLISSEMENT D'UNE ENTREPRISE ET CONSTRUCTION D'UNE USINE EN CHINE

ANTÉCÉDENTS DE L'ENTREPRISE

Un fabricant réputé de boutons à pression et de fermetures à bouton de première qualité de 40 millions de \$US, au service du secteur du vêtement aux États-Unis. Ses produits s'étendent de la haute couture aux vêtements pour nourrissons et des vêtements professionnels aux jeans haute-couture, produits de cuir et articles de sport. Il compte parmi ses clients bon nombre de fabricants de vêtements de marque reconnus à l'échelle internationale.

DÉFI

Pour demeurer concurrentiel à l'échelle mondiale afin de servir ses clients actuels, l'entreprise doit transférer sa production en Chine étant donné que de nombreux fabricants de vêtements de marque reconnus à l'échelle internationale ont déménagé leurs installations en Chine.

MANDAT

Effectuer une étude de marché et fournir une usine clé en main en Chine, y compris la construction de l'usine, l'acquisition et l'installation de l'équipement, l'identification de l'équipe de direction, l'embauche de la main-d'œuvre et l'obtention de toutes les licences et autorisations requises.

RÉSULTATS

En étroite collaboration avec l'entreprise, nous avons identifié et recommandé un emplacement dans la région de Shenzhen et fourni une usine avec toutes les licences et autorisations requises trois mois avant la date prévue en respectant le budget convenu. La convention originale a été signée en juillet 2003 et l'usine a été fournie le 28 septembre 2004. Le budget était d'environ 4 millions de \$US.

Les économies estimatives liées à la main-d'œuvre étaient de 50 % et tous les coûts de matériel et d'exploitation ont été réduits de 30 % par rapport à la structure de coûts précédente aux États-Unis.

ÉTUDE DE CAS C: ÉTUDE DE MARCHÉ ET SÉLECTION DE PARTENAIRES

ANTÉCÉDENTS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise est une des plus anciens et des plus importants fileurs de fil synthétique aux États-Unis. Elle exploite six filatures, une usine de tissage et une usine de teinture et de finition. Les revenus ont diminué de 250 millions de \$US à 100 millions de \$US sur une période de cinq ans, avec un effectif de 1 200 personnes.

DÉFI

L'important recul des affaires résulte directement du transfert des opérations de fabrication en Chine et au Pakistan par les entreprises de l'étoffe et du vêtement. De plus, le manque de fournisseurs de qualité élevée et uniforme en Chine signalé par ses anciens clients ont poussé l'entreprise à rechercher des occasions de fournir des produits haut de gamme et de qualité en les produisant en Chine.

MANDAT

Élaborer une stratégie d'accès au marché chinois en deux étapes :

L'étape un consiste en un projet d'étude de marché précisant les clients et les fournisseurs, les concurrents et les prix potentiels.

L'étape deux consiste en une recherche et en une diligence raisonnable supplémentaires relatives aux partenaires potentiels de l'entreprise tels qu'identifiés à l'étape un. Nous avons soutenu sa participation à titre d'exposant à une exposition du secteur textile à Shanghai et avons organisé de nombreuses réunions avec des initiés de ce secteur qui sont intéressés à collaborer avec elle en Chine.

RÉSULTATS

En étroite collaboration avec le client, notre équipe de recherche a créé une feuille de pointage relative à des partenaires potentiels de société en participation composée de critères de sélection tels que les installations, les expériences, le capital et les relations gouvernementales. Après avoir communiqué avec plus de 30 entreprises du domaine du textile, nous avons sélectionné cinq candidats à considérer par l'entreprise en dernière analyse.



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.iavmhc.com

ÉTUDE DE CAS D: ÉTUDES DE MARCHÉ ET DE FAISABILITÉ

ANTÉCÉDENTS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise alimentaire de 30 millions \$US, ayant son siège au Québec (Canada), est bien connue pour la qualité de ses produits et pour son esprit innovateur. Elle a régulièrement été récompensée pour l'innovation des produits et la création de produits personnalisés pour les grands supermarchés de détail aux États-Unis et au Canada.

DÉFI

Compte tenu de la croissance économique et de l'accroissement du pouvoir d'achat des consommateurs en Asie-Pacifique, l'entreprise recherche activement les occasions d'expansion sur les marchés de cette région, particulièrement en Chine et au Japon.

MANDAT

Mener une étude de faisabilité relative au produit de l'entreprise en Chine comme première étape de la stratégie d'accès au marché pour celle-ci. L'étude précisera les orientations stratégiques et elle constituerait la base d'un plan d'affaires complet sur lequel l'entreprise pourrait s'appuyer pour exercer son activité en Chine.

RÉSULTATS

Nous avons effectué une étude complète de trois mois dans quatre villes portant sur la recherche des besoins des consommateurs, les canaux de distribution, la chaîne d'approvisionnement et des analyses de la concurrence. Un certain nombre de clients, de fournisseurs et de partenaires commerciaux potentiels ont été présentés à l'entreprise ; nous avons aussi soutenu sa participation à titre d'exposant à un salon professionnel sur l'alimentation à Shanghai.

Nous sommes actuellement en pourparlers avec l'entreprise pour finaliser le lancement de l'étape deux du programme qui consistera à élaborer des projets d'entreprise avec les clients, fournisseurs et partenaires commerciaux ciblés. Un soutien sera aussi accordé à l'entreprise en vue d'identifier les orientations stratégiques, précisant les occasions et les besoins en matière de ressources pour finaliser le plan d'affaires lié à la Chine.



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.iavmhc.com

PERSONNES-RESSOURCES ET BUREAUX

BUREAU AU CANADA

Personne-ressource :
Anthony Chang
Directeur général
achang@ftm-intl.com
Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527

Adresse :
152, rue Notre-Dame est, Bureau 500
Montréal QC

BUREAU AUX ÉTATS-UNIS

Personne-ressource :
James Hawes
Directeur général
iavm@iavmhk.com
Tél. : (512) 633-8500 / Téléc. : (512) 328-9533

Adresse :
2901 Bee Cave Road
Austin, Texas
USA 78746

BUREAU À HONG KONG

Personne-ressource :
Lewis Rutherford
Directeur général
iavm@iavmhk.com
Tél. : 852-2528-5717 / Téléc. : 852-2527-9704

Adresse :
39 Gloucester Road
Halcourt House, Suite 2509
Wanchai, Hong Kong

BUREAU À SHANGHAI

Personne-ressource :
Charles McCormack
Directeur principal
charlesmccornack@iavmhk.com
Tél. : 86-21-5116-0543 / Téléc. : 86-21-5116-0555

Adresse :
333 Huai Hai Zhong Road
Shui On Building, Suite 1200
Shanghai, 200020 China

BUREAU EN ITALIE

Personne-ressource :
Luigi Del Riccio
Directeur du développement des marchés
ldelriccio@ftm-intl.com
Tél. : 39-035-799935 / Téléc. : 39-035-799935

Adresse :
Via Fabrizio de Andrè, n.3
24030 Villa d'Adda (BG)
Italy



FTM CAPITAL INC.

152, rue Notre-Dame Est, Bureau 500,
Montréal Qc H2Y 3P6 Canada

Tél. : (514) 954-0070 / Téléc. : (514) 398-0527
www.capital.ftm-intl.com / www.iavmhk.com