Banque de la République d'Haïti
Le Gouverneur

Réf. : BRH/SBIF/01#176

AVIS AUX BANQUES COMMERCIALES ET AUX BANQUES D'EPARGNE ET DE LOGEMENT

La Banque de la République d'Haïti (BRH) vous informe qu'à compter de la présente et en référence à l'article 25 du décret du 14 novembre 1980 réglementant le fonctionnement des banques, les dispositions suivantes entrent en vigueur:

1. Au 30 septembre de chaque année au plus tard, toutes les banques devront soumettre à la BRH les projets d'ouverture de nouvelles succursales pour l'exercice à venir. Toutefois, les demandes seront traitées individuellement et devront être soumises six mois avant la date prévue pour l'ouverture.

2. Après l'obtention de l'autorisation de la BRH, la banque dispose d'un délai de six mois pour démarrer les opérations de la nouvelle succursale à moins d'une disposition contraire de la BRH telle que prévue au point **3**. En cas de non respect de ce délai, une nouvelle autorisation devra être sollicitée.

3. Un mois avant la date prévue pour l'ouverture, la banque devra solliciter une visite d'inspection qui confirmera ou prorogera cette date.

4. Toute publicité relative à l'ouverture d'un bureau, comptoir, agence ou succursale ne pourra intervenir qu'après l'autorisation de la BRH.

5. En attendant la mise en place d'une norme spécifique sur la couverture des immobilisations par les fonds propres, toute banque sollicitant l'autorisation pour l'ouverture d'une nouvelle succursale devra s'assurer que ses ressources permanentes (fonds propres comptables et débentures en gourdes à durée initiale ou résiduelle égale ou supérieure à 10 ans, jusqu'à concurrence de 50% des fonds propres comptables), couvrent à 100% ses Emplois permanents (Immobilisations nettes et placements permanents). A noter que les plus-values de réévaluation d'immobilisations ne doivent en aucun cas être inclues dans les fonds propres comptables.

6. Les banques devront s'assurer qu'elles respectent toutes les normes émises par la BRH avant de solliciter l'autorisation pour l'ouverture d'une nouvelle succursale.

De plus, toutes les demandes d'autorisation pour l'ouverture de nouvelles succursales devront être accompagnées d'une étude de marché et de rentabilité incluant au moins les points ci-dessous :

A - Localisation et Accessibilité

- Description de la zone d'implantation (localisation physique et environnement, voies d'accès, vocation de la zone {commerciale, résidentielle}, achalandage et fréquentation).
- Facilités de communication (liaisons téléphoniques et informatiques, transfert des fonds).
- Sécurité / protection de l'immeuble (une attention particulière sera accordée à ce point et les banques devront prévoir, entre autres mesures, une entrée pour le chargement et le déchargement des fourgons blindés).

B - Données Socio-économiques

- Population de la zone ciblée (répartition par sexe, par groupe d'âge et par types d'activités économiques).
- Taux de croissance et importance de la population active.
- Pouvoir d'achat (revenus réels moyens par habitant, structure et niveau des dépenses, capacité et propension à l'épargne).

C- Produits et Services Offerts

- gamme, tarification.
- Les produits qui seront offerts.
- Les nouveaux produits en développement.

D- Marché cible

- Catégorie de clientèle visée.
- Poids (en terme de nombre, de revenus) par rapport à la population totale.
- Part de marché anticipée (volume d'activités espéré).
- Stratégie de marketing retenue.

E- Compétition

- Description de l'environnement concurrentiel : Banques / Succursales de Banques, Coopératives, Caisses populaires ou mutualistes, Agents de change, Maisons de transfert.
- Créneaux et parts de marché actuels respectifs.
- Produits et services offerts par les concurrents dans la zone d'implantation.

F- Budget d'investissement

- Coûts d'acquisition ou de location du local
- Améliorations locatives (aménagement local, informatique et télécommunication, sécurité)
- Frais de marketing et autres liés à l'ouverture.
- Source de financement des investissements (fonds propres, ressources clientèle, autres).
- Dépenses d'exploitation sur cinq ans (Salaires, frais généraux et autres).

G- Analyse de rentabilité

- Projection des revenus et dépenses (ERD Proforma) sur cinq ans.
- Point mort / Seuil de rentabilité et taille critique.
- Délai de récupération, Valeur actualisée nette et Taux de rentabilité interne (Coût moyen des fonds, affectation et rendement espéré).
- Impact sur les activités, la rentabilité et la structure financière de la Banque.

Pour ces deux derniers paragraphes (F et G), les hypothèses de travail devront être soumises et au moins deux scénarios envisagés (Pessimiste, Optimiste).

La BRH encourage vivement les banques, dans le cadre de leur stratégie d'expansion, à réinvestir une partie des ressources collectées dans la zone d'implantation de la succursale.

Port-au-Prince, le 22 novembre 2001

Venel Joseph