

Trade Center®

connect

Lettre d'information N°7 - Juillet 2006

édito 7

Unir les efforts pour combattre la contrefaçon

Le vol de propriété intellectuelle est désormais aussi grave pour la société que le vol de biens matériels. Le problème s'est développé non seulement en volume, puisque les articles contrefaits représentent à présent 600 Md\$ par an selon les estimations, mais aussi par la diversité des produits et des zones géographiques concernés.



Il suffit qu'un produit se vende bien - médicaments, jouets, pièces détachées pour les automobiles et les avions - pour qu'il soit aussitôt contrefait. Aucun pays n'est à l'abri.

Le vol de propriété intellectuelle est devenu une activité complexe faisant appel à la haute technologie, à Internet et aux réseaux du crime organisé. La contrefaçon et le piratage se classent au premier rang des délits du 21ème siècle. La lutte contre ce phénomène est donc une priorité pour l'ensemble de la société et non pour les seuls détenteurs de droits de propriété intellectuelle.

Des entreprises et des secteurs d'activité ont essayé, chacun de leur côté, de combattre la contrefaçon de leurs produits, dépensant des sommes considérables pour des résultats limités.

Il est donc grand temps que tous les secteurs d'activité conjuguent leurs efforts et oeuvrent de concert, avec les autorités com-



pétentes et les différentes polices concernées. L'année dernière, des entreprises et organisations de toutes tailles et de toutes les régions du monde, dont Interpol, l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) et l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), se sont réunies dans le cadre du Business Action to Stop Counterfeiting and Piracy (BASCAP), une initiative récemment lancée par la Chambre de Commerce Internationale.

BASCAP coordonne les efforts entrepris dans le but de :

- Sensibiliser l'opinion et les pouvoirs publics aux méfaits économiques et sociaux de la contrefaçon et du piratage ;
- Créer un environnement propice au respect et à la protection de la propriété intellectuelle ;
- Inciter les pouvoirs publics à agir et affecter des ressources afin d'améliorer la protection des droits de propriété intellectuelle.

Pour plus d'informations ou pour contacter BASCAP, veuillez consulter le site suivant :

www.iccwbo.org/bascap
ou vous adresser à jeffrey.hardy@iccwbo.org.

Par Guy Sebban

Secrétaire Général, Chambre de Commerce Internationale

sommaire

Partage d'expériences 2

La vie des Trade Centers 4

Actualités 7

Le coin des experts 8

Commerce international 9

Trade Center Connect est rédigée par BFI-ECEP-Global Trade Services.
Directeur de la publication : Pierre Veyres.
Rédacteur en Chef : Michèle Haramburu.
Rédaction : Fabienne Pigeaud-Agnard.
Pour plus d'information, contactez : fabienne.pigeaud-agnard@bnpparibas.com.
Conception graphique : Blue Up.

Si vous ne souhaitez plus recevoir cette Newsletter, merci d'adresser un mail à : gghislaine.blasset@bnpparibas.com



Partage d'expériences

UNE CAPACITÉ TECHNIQUE

et des équipes aptes à monter des opérations sur mesure.

Qu'est ce que le « Sur Mesure » ? Il peut se définir comme un montage unique étudié et mis en place de manière exceptionnelle afin de répondre à un besoin spécifique et ponctuel d'un client, le volume d'opération engagé justifiant cette démarche.

Prenons l'exemple d'une solution de préfinancement utilisant la technique du forfaiting pour couvrir les besoins d'exploitation d'une entreprise.

Descriptif de l'opération

Le Trade Center de Rouen BNP Paribas a été approché fin 2004 par Dresser Rand France afin d'étudier le financement d'une exportation de compresseurs et de turbines, d'un montant de plusieurs dizaines de millions d'USD ; ce projet s'intégrait dans un contrat plus vaste signé par un acheteur d'Europe Orientale avec une compagnie d'ingénierie très active dans le développement de champs pétrolifères et gaziers. Dans ce cadre, un crédit documentaire, payable à vue, a été ouvert par la banque centrale du pays de l'acheteur,

confirmé par une banque européenne de premier rang basée au Bénélux en faveur de la compagnie d'ingénierie, et transféré partiellement à Dresser Rand.

Dresser Rand était confronté au problème suivant :

- Le processus de fabrication de la marchandise, très spécifique, dure plus d'un an et génère d'importants besoins en fonds de roulement.
- Du fait de la législation du pays de l'Acheteur, aucun acompte n'était prévu au crédit documentaire, payable à vue lors de chaque livraison.
- Dresser Rand souhaitait trouver une solution n'utilisant pas ses lignes de trésorerie.

La Solution proposée par **Global Trade Services / Specialized Trade Financing en collaboration avec le Trade Center :**

- Une cession des créances à naître de l'acceptation des documents par la banque confirmante (et réalisatrice), dans le cadre des articles L 313-23 à L 313-24 du code monétaire et financier.
- Cette cession a été notifiée par

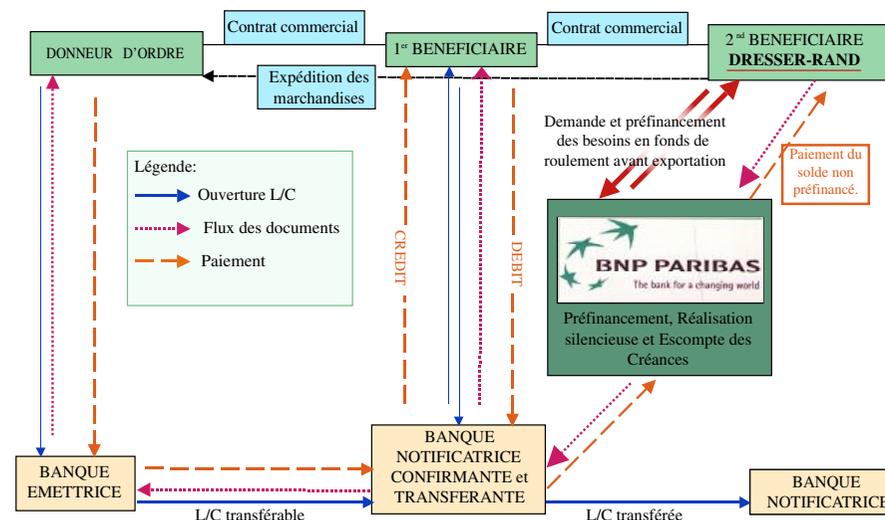


SCHÉMA DE L'OPÉRATION



Dresser Rand et acceptée par la Banque confirmante préalablement au premier tirage.

- Au fur et à mesure des besoins de trésorerie de Dresser Rand, un tirage est mis en place, qui est remboursé lors du paiement par la Banque confirmante dans le cadre de l'utilisation du Crédit Documentaire.
- Les intérêts générés par les tirages sont payés par Dresser Rand à terme échu.
- Un recours est conservé sur Dresser Rand jusqu'à présentation à nos guichets des documents conformes pour l'utilisation du Crédit Documentaire.
- Dès présentation des documents

conformes à nos guichets, Dresser Rand est dégagé de tout risque.

Les Risques pris par BNP Paribas

- Avant utilisation du Crédit Documentaire, le risque de performance sur Dresser Rand, risque mitigé par l'émission de stand-by letter of credit par la banque de Dresser Rand au prorata des tirages.
- Lors de l'utilisation du Crédit Documentaire, le risque technique de l'étude des documents présentés par Dresser Rand.
- Le risque de contrepartie de la Banque Confirmante.

Partage d'expériences

LE POINT DE VUE DU CLIENT

Quelques questions à Bernard Facques Contract and Finance Manager Dresser Rand

Client du Trade Center de Rouen

- **La complexité du circuit de votre point de vue ?**

L'implication de cinq banques, chacune ayant des exigences qui pouvaient au départ être divergentes.

- **Quels besoins spécifiques de financement et de garantie ont été générés ?**

90 % du contrat a été financé suivant notre courbe de dépenses, en contre partie notre banque basée aux USA a dû contregarantir chaque tirage au moyen de stand-by letters of credit émises au profit de BNP Paribas.

- **Comment avez-vous travaillé sur ce projet avec le Trade Center de Rouen ?**

Le Trade Center a joué pleinement son rôle de facilitateur tant lors de la mise en place de l'opération vis à vis de ses départements juridiques et de prise de risques parisiens que lors de sa réalisation vis à vis de sa cellule crédit documentaire de Lille.

- **Quelles difficultés avez-vous rencontré ?**

- Le montage financier devait être mis en place en moins de quatre mois, les autres établissements financiers de la place se sont mis vite hors jeu par leur lourdeur administrative et leur difficile prise de décision.

- Notre Client a désiré modifier les termes de son contrat durant sa réalisation.

- **Les solutions apportées ?**

- **BNP Paribas a fait preuve d'une bonne réactivité.**

- Après revue, BNP Paribas a accepté ces modifications contractuelles sans remettre en cause notre convention de financement.

- **Quelles adaptations ont été apportées au fur et à mesure du déroulé de l'opération ?**

(le fractionnement des préfinancements prévu à l'origine n'a pas eu lieu...)

La convention liant BNP Paribas et son client était assez souple pour permettre une adaptation des préfinancements prévus à l'origine.

- **Le déblocement de l'opération a-t-il été satisfaisant ?**

Oui.

- **Quels éléments justifiaient, à votre avis, ce montage sur mesure ?**

La réglementation locale qui empêchait le donneur d'ordre de payer des acomptes. Le désir de Dresser-Rand d'escompte sans recours (sauf mauvaise performance de Dresser-Rand dans l'utilisation du crédit documentaire).

- **Recommandations**

Ce type de montage ne peut être gagnant que si une bonne collaboration existe entre les différents services de la banque réalisant le montage (ce qui a été le cas chez BNP Paribas), une transparence entre BNP Paribas et son Client durant la réalisation du contrat. Une réelle coopération doit également jouer lors de la remise des documents de paiement entre le premier et le second bénéficiaire et entre ces deux bénéficiaires et les

deux banques concernées (BNP Paribas, et la banque notificatrice/ confirmante et transférante).

- **Améliorations**

Si l'ensemble des coûts financiers liés à cette opération avait bien été estimé et intégré dans le prix de vente, une opportunité de gain aurait pu être réalisée en intégrant dans la convention une couverture sur les taux d'escompte, le libor ayant pris 1 % entre le premier et le dernier tirage.



La vie des Trade Centers

SUR LE TERRAIN AVEC LES ENTREPRISES....

CASABLANCA.....

Le 8 mars 2006

Sponsoring par BNP Paribas et sa filiale BMCI (Trade Center de Casablanca) de la 3ème Edition de FRANCE EXPO qui a regroupé 350 exposants français et des milliers de visiteurs marocains.

Organisée sous l'égide d'UBIFRANCE (Agence Française pour le Développement International des Entreprises), cette exposition a fait la promotion des produits et du savoir-faire français dans 3 principaux secteurs :

- Technologies (environnement, nouvelles technologies de l'information et de la communication, agriculture et agro-



Les équipes BNP Paribas et BMCI sur le stand



M. Mustapha FARIS Président du Conseil de Surveillance de la BMCI accueille sur le stand BNP Paribas/BMCI M. Fathallah OUALALOU Ministre des Finances et de la Privatisation du Maroc et M. Renaud DUTREIL Ministre français des Petites et Moyennes Entreprises et du Commerce.

- industrie, packaging, plastiques...)
- Savoir-faire (tourisme, artisanat...)
- Produits régionaux

La BMCI a organisé un déjeuner autour du thème "Investir au Maroc" et invité plus de 350 sociétés.

Les équipes commerciales et représentants de BNP Paribas (ECEP GTS Trade Development...) et de la **BMCI (Trade Center de Casablanca, ...)** ont accueilli sur leur stand commun de nombreuses sociétés marocaines et exposants pour étudier un large éventail de projets.

A travers cette opération, BNP Paribas et la BMCI ont affirmé leur volonté de renforcer les synergies **entre sociétés françaises et marocaines** et de contribuer au développement de l'investissement français au Maroc.

Trade Center[®] connect

sommaire
< 4 >

ZURICH

Le 21 mars 2006

Peter Juchli et Kurt Suess du **Trade Center** de Zurich et Richard Beurenaut, **Structured Trade Group** (BNP Paribas Global Trade Services) ont fait une présentation à une trentaine d'entreprises suisses de taille moyenne, toutes membres du Club Suisse des Exportateurs sur "Les meilleures pratiques de Gestion du Risque". Un cocktail en présence de M. Wasescha, Secrétaire d'Etat suisse au Commerce a clôturé la réunion.

Quelques mots de Claudia Moerker, Directrice du Club Suisse des Exportateurs.



« Notre Club est la plus importante organisation privée pour la promotion des exportations de la Suisse et du Lichtenstein. Il a une double action à travers la mise à disposition de services mais également de compétences. A ce jour, plusieurs centaines d'entreprises dans des secteurs d'activité variés nous ont rejoints. Dans la série « Meilleures pratiques » ce Séminaire a donné des informations utiles sur la nouvelle réglementation anti-terroriste, la protection contre les risques liés au transport international, le risque pays et la sécurisation des paiements... L'appui des experts de BNP Paribas a été très apprécié. »

La vie des Trade Centers

TÉMOIGNAGE DE CLIENTS DE MILAN



MILAN...

Le 5 avril 2006

Cette rencontre organisée par Giancarlo Malacrida Responsable du Trade Center de Milan a regroupé plus de 40 entreprises clientes. Annie Moulère Expert en Garanties Internationales (Global Trade Services) a partagé son expérience du traitement d'opérations dans un large choix de pays et répondu à de nombreuses questions de l'auditoire.

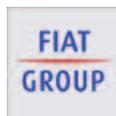


ENI S.p.A.

Le Séminaire a été pour nous d'un grand intérêt. Nous avons beaucoup apprécié l'introduction d'Annie Moulère. Notre division raffinage-distribution est très active en matière de commerce international et de garanties connexes, et elle se sent particulièrement bien épaulée par l'équipe commerciale de BNP Paribas dans toutes les circonstances, qu'il

s'agisse des affaires courantes ou d'événements exceptionnels. Nous espérons pouvoir assister aux prochaines conférences de Trade Center.

ENI S.p.A.,
Division raffinage-distribution
Anna MORO - Manager Trading
Contracts Unit



GROUPE FIAT

La conférence a donné un aperçu très utile et complet des principales caractéristiques des Garanties Internationales dans des pays majeurs, Nous remercions BNP Paribas pour cette invitation et, tout particulièrement, Annie Moulère pour la clarté et la qualité de son exposé.

Claudio Candellone
Fiat Finance S.p.A.
Financements structurés
VP Trade and Project Finance

FINMECCANICA

FINMECCANICA

Incontestablement, la conférence aura été utile. Je tiens à rendre hommage à ses organisateurs pour les aspects concrets qu'elle a traités et les réponses apportées aux besoins réels des sociétés présentes. Acteur sur les marchés internationaux aux réalités souvent complexes, Finmeccanica apprécie un partenaire comme BNP Paribas à toutes les étapes de ses négociations internationales.

Je pense, par ailleurs, que ce type de conférence offre une bonne opportunité aux jeunes gens qui démarrent leur carrière financière et commerciale. J'espère que BNP Paribas continuera de traiter ses clients comme il le fait à présent, sans les considérer comme de simples contreparties mais en partageant avec eux expériences, idées, opinions et décisions.

Trade Center[®]

connect

sommaire
< 5 >

Patrizia Spera
Finmeccanica Spa
Group Finance Department
Treasury Function
Vice President



Les personnes interrogées ont manifesté un intérêt pour les thèmes "Comment garantir vos exportations..." et "Un élément déterminant pour contrôler le risque local...".

Activités des Trade Centers

BANK OF THE WEST TRADE CENTER

Filiale à 100% de BNP Paribas, Bank of the West, basée à San Francisco, est la troisième banque commerciale à l'ouest du Mississippi.

Créée il y a plus de 130 ans, Bank of the West offre ses services à une clientèle de particuliers et d'entreprises ; elle compte aujourd'hui un actif total de plus de 55 Md\$ et 680 agences situées dans 19 Etats de l'ouest des Etats-Unis.

Bank of the West est dotée de deux Trade Centers, tous deux en Californie : Bank of the West Trade Center North, situé à San Francisco, et Bank of the West Trade Center South, à Los Angeles. Ils travaillent pour l'ensemble de la banque. Bank of

the West fournit des crédits commerciaux à nombre de sociétés, des plus petites aux plus grandes (CA annuel : 500 M\$). La banque offre une gamme complète de produits et services Trade Finance aux entreprises, qui constituent souvent le point de départ d'une relation avec de nouveaux clients. Bank of the West opère sur un marché très compétitif, sur lequel sont présentes de grandes banques mondiales américaines et étrangères ainsi que de nombreux établissements de crédit locaux à destination de différentes communautés ethniques. Cette concurrence exerce des pressions sur les prix et tire vers le haut la qualité des presta-

tions fournies, de même que le niveau de perfectionnement des produits commerciaux offerts. Nous pouvons émettre par Internet des lettres de crédit import-export et procéder aux encaissements directs à l'exportation.

Les équipes de Bank of the West Trade Center apportent leur concours à toutes les agences, traitant les transactions commerciales et assurant le suivi

Quelques exemples d'opérations... Côte Ouest : le portail des Etats-Unis vers les marchés asiatiques.

De nombreuses opérations trade (import/export) ont pour origine la Californie et la Côte Ouest.

Une nouvelle entrée en relation incluant la mise à disposition d'une facilité de crédit et le traitement électronique d'une LC export avec des services d'encaissement direct a été effectuée. Le client est un important exportateur de produits fourragés expédiés depuis des ports de la Côte Nord Ouest du Pacifique et destinés principalement à des acheteurs japonais et taiwanais. Un appui sera apporté sur le marché vietnamien.

L'une des principales relations à l'import a été établie avec un importateur californien de bois et de meubles en provenance de Chine et du sud-est asiatique et destinés aux marchés américains, mexicains et sud-américains. Outre la mise à disposition de fonds de roulement pour financer son cycle d'importations, le Trade Center traite un volume important de LCs à l'import et transférables.

Trade Center[®]

connect

sommaire
< 6 >

des crédits commerciaux spécialisés, y compris le financement à l'exportation et les crédits à l'importation. Compte tenu de sa situation géographique, la Californie constitue par ses ports de Los Angeles, Long Beach et Oakland ainsi que ses aéroports, une passerelle vers le Bassin Pacifique pour les importations et exportations de l'Ouest des Etats-Unis. Nombreuses sont les industries qui recourent à nos services de crédits commerciaux, notamment le secteur high-tech, les biotechnologies, le bois d'œuvre et le contreplaqué, l'agroalimentaire, etc.

Le réseau Trade Center de BNP Paribas a joué un rôle crucial dans plusieurs types de relations. Les Chargés de relation font valoir l'avantage concurrentiel que représente ce réseau. Les Trade Center ont permis à Bank of the West de rivaliser avec les plus grandes banques américaines et internationales sur le marché. Exemple récent de synergie : une tête de pont a été établie en Asie, par le biais du réseau Trade Center, pour l'un de nos grands clients à Portland (Oregon) pour développer des contacts commerciaux et commencer ses approvisionnements à l'étranger !



Bank of the West

Equipes des deux Trade Centers placées sous la direction de William Snyder, Senior Vice President et Directeur des Opérations Trade

CONTACTS

SAN FRANCISCO

Stephen Herrick, STM, North sherrick@bankofthewest.com
Rafik Homsy, TA, North rhomsy@bankofthewest.com
Rajendra Parshad, TA, North rparshad@bankofthewest.com

LOS ANGELES

Gerry Arteaga, STM, South garteaga@bankofthewest.com
Richard Finn, STM, South rfinn@bankofthewest.com
Dennis Bartz, TA, South dbartz@bankofthewest.com



Actualités

LES DEVICES D'EUROPE CENTRALE

L'entrée des pays d'Europe Centrale dans l'Union Européenne et le développement des échanges économiques qui en découle, conduisent un nombre croissant d'intervenants (entreprises, fonds d'investissement et investisseurs) à devoir gérer des flux dans ces devises dites émergentes.

Aujourd'hui les trois pays avec lesquels les échanges commerciaux sont les plus intenses sont la Pologne, la République Tchèque et la Hongrie, leurs devises respectives le PLN, CZK et le HUF sont de fait les plus connues et les plus liquides.

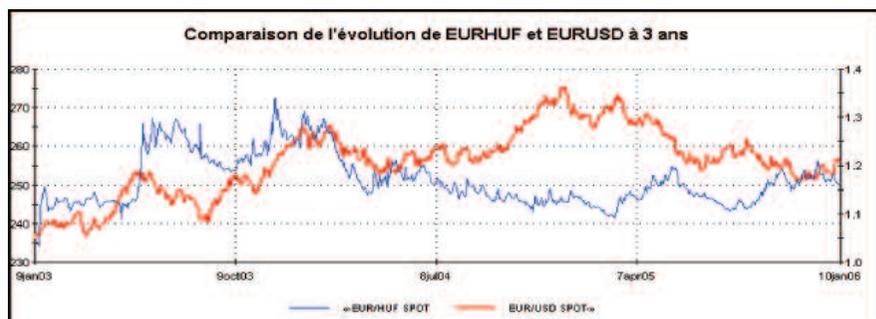
Rappelons qu'aujourd'hui pour environ 1.500 milliards d'échanges quotidiens en USD, les marchés ne traitent environ que 3 milliards en PLN,

Volume traité par devise et par jour

	Volume Journalier option en mio	Taille moyenne de la transaction en mio
EURPLN	300	25
EURHUF	300	25
EURCZK	150	15
EURSKK	150	15
USDPLN	250	20
USDHUF	25	10

2 milliards en CZK et 2 milliards en HUF. Toutefois ces volumes sont en forte progression depuis 2 ans.

On peut remarquer sur ce graphique des fluctuations importantes de l'Euro, contre PLN et HUF entre 2003 et 2005. Cette forte variation est principalement due à la période d'incertitude sur les différents référendum qui ont eu lieu en 2005 et sur le NON français et hollandais sur la nouvelle constitution européenne. Depuis le début de l'été on retrouve un retour à la normale avec une forte corrélation entre le USD et les devises d'Europe Centrale.



Interroger le Trade Center le plus proche pour avoir des informations sur les propositions de service adaptées selon les réglementations des pays concernés.

PAS MOINS DE 800 BANQUES EN LIQUIDATION DANS LE MONDE DEPUIS 10 ANS !

Notre équipe Structured Trade Group a procédé à un recensement des banques en liquidation dans le monde depuis 1995, cette liquidation se produisant soit à leur demande soit à celle des Autorités locales. Nous reprenons ci après, pour ces 3 dernières années, les pays concernés.

Année/Pays (il peut y avoir plusieurs banques par pays)

- **2005** : Bahreïn, Brésil, Colombie, Croatie, Etats-Unis, Irlande, Iles Caïmans, Kazakhstan, Luxembourg, Moldavie, Allemagne, Singapour.
- **2004** : Antilles Néerlandaises, Bahamas, Croatie, Etats-Unis, Equateur, Colombie, Fédération de Russie, Inde, Italie, Luxembourg, Norvège, Ouzbékistan, Pologne, République Dominicaine, Allemagne, Royaume Uni, Slovaquie, Tadjikistan, Ukraine.
- **2003** : Algérie, Arménie, Brésil, Confédération Helvétique, Croatie, Etats-Unis, Fédération de Russie, Hong Kong, Italie, Kenya, Mexique, Norvège, Ouzbékistan, Paraguay, Pays Bas, Serbie Monténégro, Soudan, Tanzanie, Ukraine, Uruguay.

Il est intéressant de noter que sont concernés aussi bien de grands acteurs économiques mondiaux comme les Etats-Unis et l'Allemagne que des Pays Emergents.

Avant de traiter avec une banque à l'étranger contactez votre Trade Center qui vous fournira toute précision utile !

Bien entendu ces devises restent très attachées au dollar US qui demeure la monnaie de référence pour toutes les transactions sur le marché. Actuellement la variation de EURUSD reste dans une fourchette étroite (1.1800 - 1.2250) ce qui ne limite pas bien entendu le risque de variation des devises de l'Europe Centrale qui peuvent évoluer aussi bien sur des nouvelles macro économiques que politiques.

Ces variations doivent conduire les entreprises à se couvrir contre le risque de change sur ces devises comme elles le pratiquent couramment sur les devises majeures comme le dollar ou le sterling.

En effet, aujourd'hui nous pouvons proposer des opérations au comptant (spot), à terme (Terme ou du Flexi Terme) mais également toutes structures optionnelles, vanilles ou exotiques. Nos plates-formes de trading gèrent des books spécifiques sur ces devises nous permettant d'être ainsi un acteur majeur du marché .

Jean-Jacques SALABI

Responsable de l'équipe Fixed
Income Network de BNP Paribas

Le coin des experts

LE CRÉDIT ET L'ENCAISSEMENT DOCUMENTAIRES, DEUX MOYENS DE PAIEMENT TOUJOURS D'ACTUALITÉ

■ Avec plus de **5 millions de transactions en 2005 sur l'ensemble du monde** et des volumes en augmentation, **le crédit documentaire demeure un moyen de paiement significatif**, en dépit d'une tendance consistant à privilégier le paiement dit open-account. Une appréhension des risques plus aisée et une augmentation sensible des échanges intragroupe dans un contexte de mondialisation des entreprises peuvent expliquer le choix de l'open account.

■ Cependant, face à une incertitude quant à l'évolution économique et politique du pays d'exportation, et/ou un possible défaut de paiement de l'acheteur, **l'exportateur doit s'interroger sur le choix du moyen de**



paiement le plus adapté lui assurant la bonne fin de son opération ; de même, en cas de doutes quant à la capacité de ses fournisseurs à exécuter la transaction, **l'importateur doit rechercher l'instrument de paiement approprié à la situation.**

■ Dans un tel contexte, recourir à des outils traditionnels, comme le **crédit documentaire** mais aussi **l'encaissement documentaire**, c'est vouloir privilégier la sécurisation de la transaction.

Pourquoi choisir le crédit documentaire ?

Face à une croissance du commerce international et selon une étude du **Department of Commerce Américain, 15% environ des transactions Trade continueront à être réglées par crédit documentaire.**

Utiliser le crédit documentaire, c'est s'assurer d'une **réduction du risque** inhérent à la transaction tant pour les importateurs que pour des exportateurs :

- l'exportateur est assuré du paiement pourvu qu'il respecte les termes du crédit et peut solliciter de sa banque une **confirmation du crédit** (cf. Trade Center Connect N° 1) pour neutraliser le risque sur la banque et le pays de son client.
- l'importateur utilise les termes du crédit documentaire pour calquer la transaction à ses propres exigences. C'est aussi bénéficier :
- de la **souplesse** offerte par ce

moyen de paiement dont les termes et conditions sont parfaitement ajustables aux termes du contrat commercial.

■ de conditions de mise en oeuvre attractives grâce aux solutions Internet (émission - notification de LC on-line...).

... et l'encaissement documentaire ?

A mi-chemin entre le règlement par open account et le crédit documentaire, **l'encaissement documentaire :**

■ Une procédure souple régie par les Règles Uniformes relatives aux encaissements documentaires Publication CCI N°522. se limitant pour l'exportateur, parallèlement à l'expédition des marchandises, à transmettre les documents à sa banque avec un mandat d'encaissement auprès de la banque de son acheteur. Ce moyen de paiement lui permet de conserver le contrôle des marchandises tant qu'il n'a pas reçu le paiement.

■ L'encaissement documentaire ne comporte pas de garantie de paiement ; ceci dit, les banques remettante et présentatrice s'engagent à exécuter la transaction.

Trade Center[®] connect

sommaire
< 8 >

Pour gagner du temps et accélérer le paiement, la remise directe

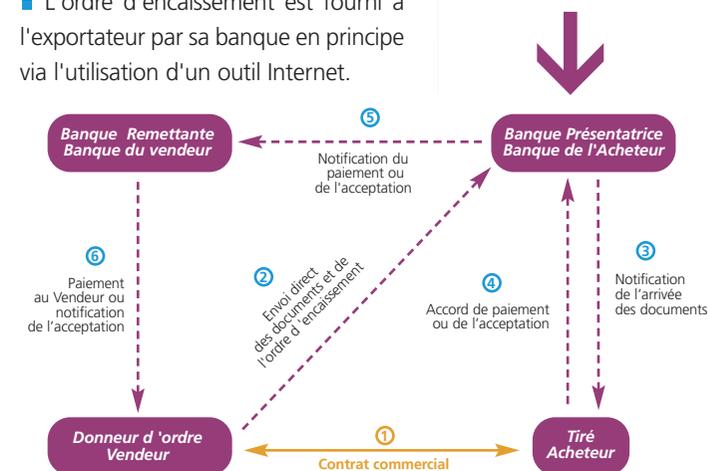
■ Pour optimiser ce processus, une variante, **la remise directe**, encore plus rapide puisque l'exportateur adresse lui-même les documents à la banque de son acheteur tout en bénéficiant du service encaissement de sa propre banque.

■ L'ordre d'encaissement est fourni à l'exportateur par sa banque en principe via l'utilisation d'un outil Internet.



Sylvie Patat
Responsable Produits
Opérations Documentaires
BNP Paribas Global
Trade Services

Le fonctionnement d'une remise documentaire directe



■ La remise directe est régie par les Règles Uniformes Relatives aux encaissements documentaires tout comme les remises traditionnelles.

■ Le service d'encaissement documentaire offert par la banque du vendeur est le même que pour une remise traditionnelle.





Commerce International

POUR VOS PROJETS DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL A L'ÉTRANGER, LES PROGRAMMES DES INSTITUTIONS INTERNATIONALES

L'avis d'un spécialiste dans les aides et financements locaux, nationaux et supra nationaux...

*Alexandre Leroy
du Cabinet IDIS*

Savez-vous que vous pouvez bénéficier auprès d'organismes tels que la Banque Européenne de Reconstruction et de Développement, la Banque Européenne d'Investissement ou de la Banque Mondiale, d'un accompagnement financier pour des projets dans des zones difficiles d'accès voire risquées ? Sont concernés, en priorité, des pays d'Europe Centrale et Orientale, de l'Afrique ou de l'Amérique Latine.

Tout projet industriel à partir d'1 ou 2 millions d'Euros, ce qui exclut évidemment les micro crédits, et susceptible d'avoir un impact significatif en terme de développement pour le pays, peut être présenté selon certains critères d'éligibilité (dépendant de la zone géographique, du secteur d'activité...). Pour des projets spécifiques, dans le secteur de la santé, par exemple, certaines Fondations peuvent également être approchées avec succès.

Quel bénéfice l'entreprise peut elle en retirer ?

Ces organismes ont généralement une forte implantation locale à travers des

réseaux efficaces qui facilitent les contacts. L'appui obtenu couvre les financements et subventions, l'introduction auprès d'acteurs bancaires locaux, la maîtrise des programmes d'incitation fiscale mais également la sécurisation des opérations au travers de garanties etc... Une syndication peut être organisée entre plusieurs pays concernés par un même projet.

Comment avoir connaissance de ces programmes ? Quelles sont les démarches à remplir pour présenter un dossier ?

Les programmes et les critères d'éligibilité varient selon l'organisme concerné. La difficulté réside dans le fait qu'il existe peu d'informations sur ce sujet. Il est fait peu de publicité sur les programmes qui conservent un caractère « confidentiel ».

Chaque dossier étant « customisé », c'est bien à l'entreprise qui dépose le dossier qu'il revient de le présenter afin qu'il rentre dans les critères d'éligibilité. Et c'est là que réside la difficulté de la démarche !

Ceci justifie la nécessité de se faire accompagner par un spécialiste. BNP Paribas adresse un questionnaire à l'entreprise pour définir son projet. La société IDIS, en qualité de partenaire de BNP Paribas Trade Development, rédige une pré-étude d'éligibilité du projet à l'appui des réponses.

L'intervention se fait en 2 phases :

- ciblage, sélection des aides, validation de l'éligibilité et de la disponibilité des fonds auprès du Chargé d'Affaires de l'organisation concernée en fonction des priorités et zones d'intervention
- accompagnement : suivi du montage du dossier à travers la rédaction personnalisée du document de demande, et de la présentation du « business plan ». Intervention auprès du Chargé d'Affaires responsable du dossier dans l'organisation internationale concernée.

La Société Financière Internationale, filiale de la Banque Mondiale a débloqué depuis sa création en 1956 quelque 34 milliards de dollars au profit de 2825 sociétés pour des projets dans 140 pays.

IDIS

Partenaire de BNP Paribas GTS Trade Development

S'est spécialisée notamment dans le secteur très pointu des aides et financements locaux, nationaux et supra nationaux. Depuis 2001, cette société basée à Paris et dirigée par Alexandre Leroy, accompagne les grands groupes et PME innovantes ayant des projets de développement à l'international (exportation, implantation...) notamment dans la recherche de financements publics.



Exemple de Collaboration

LA PAROLE EST À NOS CLIENTS...



Le Groupe FMB

Client du Trade Center de Rouen
**Un projet en Roumanie avec
BNP Paribas Trade Development
et son partenaire IDIS**

« Courant 2005, nous avons évoqué avec notre Chargé d'Affaires et Trade Development, un projet en Roumanie (zone géographique, nombre d'embauches prévues, projets de formation, projets immobiliers, investissements matériels et immatériels, Recherche et Développement....). Trade Development a vérifié, avec son partenaire IDIS, que ce projet remplissait favorablement tous les critères d'éligibilité pour l'obtention d'accompagnements financiers locaux et internationaux. Dès lors, nous avons mandaté BNP Paribas Trade Development et son partenaire IDIS pour identifier les aides disponibles lors d'une première phase.

La phase 1 d'étude du projet ayant été réalisée à notre satisfaction, IDIS nous apporte un appui pour notre implantation en Roumanie dans la recherche d'aides, de subventions et de partenaires financiers mais également dans la présentation des dossiers auprès des organismes.

L'objectif de notre implantation en Roumanie est de produire pour le marché local mais aussi pour des pays de l'est européen.
FMB Plastics est une société de droit

Roumain en cours d'installation dont le début d'activité est prévu pour juillet 2006. Sa spécialité : l'injection plastique grande série, ainsi que la mécanique et l'outillage.

Notre principal atout réside dans le fait que nous offrons des solutions complètes depuis l'étude jusqu'à la pièce moulée, en passant par la réalisation des outillages couvrant de

Trade Center[®] connect

sommaire
< 10

**FMB est composé
des sociétés
suivantes :**



■ **FMB Holding** un faisceau de compétences au service de ses filiales pour leur permettre de se consacrer à 100% à leur métier respectif :

- Administratif et financier
- Achats
- Commercial
- Qualité

■ **FMB Industrie** (48 personnes) est spécialisé dans la réalisation de moules et outillages pour l'injection des matières plastiques.

■ **EIMO** (20 personnes) : est un Bureau d'études et d'ingénierie pour le développement des produits et pièces plastiques.

■ **LALLOT Picardie** (35 personnes) : réalise des moules et outils de découpe pour les métaux non ferreux et alliages.

Jean-Pierre Lecul
PDG

TRADE DEVELOPMENT

Consciente des difficultés auxquelles est confrontée toute entreprise face à un nouveau marché étranger, BNP Paribas a créé Trade Development.

Cette équipe commerciale travaille en liaison avec le réseau des 80 Trade Centers dans le monde pour apporter aux entreprises un service opérationnel dans leurs projets à l'international.

Trade Development accompagne ses clients à chaque étape de leur développement au travers d'études de marché, de la recherche de partenaires (client, agent, distributeur, fournisseur ou sous-traitant) et de l'implantation d'une structure à l'étranger (domiciliation, représentation commerciale, filiale), en passant par la recherche de financement pour les projets.

Chaque service est construit sur mesure pour coller aux spécificités du secteur d'activité et du projet de l'entreprise.

Trade Development est présent dans 40 pays sur cinq continents, au travers d'un réseau de partenaires consultants indépendants.

Soigneusement choisis et coordonnés par Trade Development, ces experts bénéficient grâce à une implantation locale de longue date, d'une expertise pluridisciplinaire, d'une notoriété locale et d'une grande expérience terrain.

Etude de marché : à la grande exportation, elle est d'autant plus nécessaire que le coût d'investissement est élevé et que souvent, sur certains pays, l'information est très difficile à obtenir.

Elle permettra de valider la stratégie et d'orienter le projet à partir d'une analyse quantitative et qualitative du marché, des normes et contraintes réglementaires et de la concurrence.

Recherche de partenaires : à partir de critères déterminés par l'entreprise, une sélection est faite de partenaires potentiels, que ce soit pour de la distribution, du sourcing ou de la sous-traitance. Notre partenaire peut même organiser pour l'entreprise un programme de rendez vous et accompagner son représentant dans ses négociations.

Implantation : notre consultant saura conseiller la Petite et Moyenne Entreprise sur la structure la plus adaptée, il prendra en charge les contraintes administratives et pourra également aider l'entreprise dans le choix des locaux, le recrutement du personnel, etc... voire héberger ou domicilier sa structure.

Recherche de Financements : en fonction des spécificités du projet de l'entreprise, notre consultant identifiera la subvention/procédure publique à laquelle vous êtes éligible et vous aidera à monter et soutenir votre dossier auprès des instances concernées (Fasep, Banque mondiale, MIGA, etc.).

Un décideur d'entreprise trouvera un réel avantage à s'appuyer sur des compétences rompues aux pratiques et à la culture locale. Enfin, il bénéficiera d'un gain réel de temps et d'argent pour développer ses affaires sur des zones à risque où le retour sur investissement est beaucoup plus long que sur le marché domestique.

Contact : cecile.perrin@bnpparibas.com

Cette Newsletter a pour objet d'échanger les expériences de BNP PARIBAS et de ses clients en matière de commerce international. Elle a été rédigée pour les membres et les clients de BNP PARIBAS à titre d'information. Les informations qu'elle contient ne prétendent pas à l'exhaustivité. La Newsletter ne constitue aucunement un avis, une consultation ou une offre. En aucun cas, elle ne peut se substituer à des avis spécifiques sur des situations particulières. Elle ne pourra être reproduite ou citée en totalité ou pour partie sans l'autorisation expresse ou préalable écrite de ses auteurs. Pour tout renseignement complémentaire sur ce numéro veuillez contacter : fabienne.pigeaud-agnard@bnpparibas.com

Photographies.dr. pour l'ensemble de la revue.

