

## édito 4

**Conséquences économiques,  
enjeux géopolitiques  
des cours du pétrole  
et des matières premières  
par Alexandre ADLER**



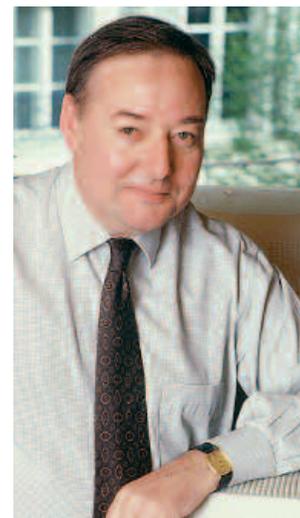
*hausse de prix importantes et perturbatrices, même si elles ne peuvent bouleverser de manière durable le paysage énergétique.*

*L'entrée massive de la Russie sur le marché mondial, la généralisation du programme nucléaire et la coordination des politiques énergétiques de l'ensemble*

*des pays développés devraient permettre, en l'absence de crise exogène importante, de gérer une demande croissante en maintenant une hausse modérée et pilotée des coûts du pétrole et des matières premières.*

## Partage d'expériences

Comment mieux gérer  
vos risques banques / pays ?



**La gestion des risques  
banque ou comment faciliter  
vos opérations ?**

**Vous pensez que les banquiers  
ne prennent pas de risques ?**

Le point de vue  
de Richard Beaurenaut,  
Responsable du "Structured  
Trade Group", (ECEP Global  
Trade Services)

© Y. Denoyelle

Dans le cadre des "Rencontres BNP Paribas" organisées à Paris en février dernier pour les clients de la banque, Alexandre ADLER, historien et journaliste reconnu comme une référence en matière de géopolitique, a expliqué sa vision de l'avenir du bilan énergétique. Il affirme tout d'abord que le passage aux énergies alternatives se fera de toute évidence au XXIème siècle, ce qui changera radicalement la donne mondiale. Un scénario de montée vertigineuse des prix est donc vraisemblablement alarmiste, d'autant que les composantes économiques de la hausse actuelle des prix de l'énergie et des matières premières devraient pouvoir être maîtrisées.

En effet, l'émergence de la croissance asiatique, et chinoise en particulier, s'accompagne d'une faible productivité, ce qui induit une forte demande intérieure et une forte pression inflationniste sur les cours des matières premières. Les évolutions récentes laissent cependant penser que la Chine saura accomplir les réformes essentielles et deviendra un champ d'expérimentation du nucléaire afin de régler son problème de dépendance énergétique. Les conséquences des facteurs exogènes, et notamment ceux qui ont trait à l'instabilité du Moyen-Orient et à la guerre en cours entre les Sunnites et les Chiites, sont plus difficiles à prévoir et à contrôler et peuvent provoquer des

Trade Center Connect est rédigée  
par BFI-Ecep-Global Trade Services.  
Rédacteur en Chef : Alain Biscaye.  
Secrétaire de Rédaction : Jean-Marc Tournois.  
Rédaction : Michèle Haramburu,  
Fabienne Pigeaud-Agnard.  
Pour plus d'information, contactez :  
fabienne.pigeaud-agnard@bnpparibas.com.  
Conception : Blue Up.

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

# Partage d'expériences

L'amélioration sensible du risque pays depuis 2002-2003, caractérisé par l'absence de crise majeure en 2004, devrait marquer le pas cette année.

La période 2003-2005 s'inscrit pour nombre de pays émergents en rupture avec celle des crises financières extérieures des Pays en développement

Néanmoins, des zones d'inquiétude persistent.

- sous l'effet du ralentissement du PIB et de la production industrielle (USA, Japon et Royaume Uni) poursuite du ralentissement du commerce mondial (+6% environ en volume en 2005, contre +8,8% en 2004)
- le déficit commercial américain ( plus de USD 600 millions) et les variations importantes des taux de change
- la hausse continue des matières premières (+16,8% en 2004 hors pétrole)
- la hausse des taux d'intérêts ?
- la (possible) fin de la paix sociale au Brésil ?
- la situation politique et économique au Proche et Moyen Orient (Irak, Israël, Liban, Syrie, ...)
- la question du « droit de propriété » en Russie

- la situation en Asie du sud-est, la récente grève générale au Népal et les tensions politiques persistantes au Sri Lanka, ainsi qu'entre l'Inde et le Pakistan
- les difficiles discussions sur le programme nucléaire iranien
- après le SRAS qui a coûté : 2 points de croissance à L'Asie il y a 2 ans, quid de la pandémie de grippe aviaire ?

**Ces éléments peuvent avoir un impact négatif sur vos opérations et vous faire courir demain des risques non identifiés aujourd'hui !**

**Quelles solutions en termes de produits de couverture de risque "banque" et "pays" BNP Paribas apporte-t-elle ?**

**BNP Paribas vous offre la possibilité de :**

- confirmer des lettres de crédits, des Stand-By L/Cs (confirmation à la demande de la banque émettrice ou de façon "silencieuse" dans certains cas)
  - de ré-émettre en votre faveur des garanties reçues d'ordre de votre acheteur étranger
  - de négocier sans recours contre vous tout engagement bancaire (effets de commerce, acceptations de paiement par Swift...)
- De plus, si votre contrat est en devises convertibles, possibilité de vente à terme de ces devises pour couvrir les risques de change.
- BNP Paribas, grâce à son réseau international et sa connaissance des marchés émergents est à même de mettre à votre disposition ses lignes de Trade Finance sur plus de 160 pays dans le monde.

## Qu'en pensent nos clients et nos confrères ?

**Un exemple de transaction. L'opération réalisée avec les Trade Centers de Pékin et Mumbai repose sur une prise de risques «banque/pays». Il s'agit d'une réémission de garanties internationales.**

Quelques mots sur l'opération :

**Dongfang Electric Corporation (DEC) a signé** avec deux sociétés indiennes des contrats pour la fourniture de deux centrales électriques clés en main. Chaque contrat prévoit l'émission de garanties de restitution d'acompte et de bonne exécution.

DEC étant une société d'Etat, BNP Paribas, en qualité de banque étrangère installée en Chine, ne peut pas émettre directement les garanties exigées. BNP Paribas a donc proposé la structure suivante : **Bank of China (BOC)**, principal banquier de DEC, émet les garanties contre une garantie de DEC en faveur de BNP Paribas Beijing, BNP Paribas Beijing réémet les garanties contre une indemnité de BOC au profit de BNP Paribas India.

Pour finir, BNP Paribas India réémet les garanties en faveur des bénéficiaires indiens, contre une contre garantie de BNP Paribas Beijing.

# Trade Center<sup>®</sup>

## connect

sommaire  
< 2 >

### La parole est à...



« Nous avons été très impressionnés par la capacité de BNPP à proposer cette solution de réémission des garanties. Une solution qui, grâce au puissant réseau mondial de la banque, s'est avérée particulièrement efficace. Par le passé, le choix de la banque de réémission des garanties revenait à l'acheteur (bénéficiaire de la garantie). Avec la nouvelle solution proposée par ce projet, nous appréhendons différemment les banques et les risques. »



« C'est là un parfait exemple du concours que nous pouvons apporter à nos clients locaux pour l'émission de garanties internationales. Nous pouvons envisager sereinement de travailler dans l'avenir avec BNP Paribas. Forts de ce succès sur un cas précis, nous souhaiterions renforcer notre coopération avec BNP Paribas. Nous espérons que nos deux institutions pourront mettre à profit le réseau national/mondial de l'une et l'autre pour structurer plus d'opérations. »

Le risque est ainsi supporté par la Chine/Bank of China. BNP Paribas conserve la partie des 18 millions de dollars correspondant à la réémission des garanties, pour une durée maximale de 42 mois.

**Qui est Dongfang Electric Corporation (DEC) ? :**

Créée en 1984 dans la province du Sichuan, il s'agit d'un des plus importants fabricants chinois de générateurs électriques et d'équipements liés. Il détient ainsi 40 % du secteur hydro-électrique et 30 % du marché des centrales à charbon en Chine. Il est également le plus gros exportateur et fournisseur chinois d'équipement pour centrales électriques, dans plus de 20 pays et régions.



# La vie des Trade Centers

BNP Paribas :  
un acteur majeur  
du Golfe persique,  
présent depuis 32 ans

Un statut qui reflète non seulement une expérience unique dans toute la région du Golfe, mais également une réactivité, une souplesse et un souci permanent des besoins du client.

## Un réseau élargi

- Global Trade Services a ouvert les **Trade Centers de Dubai et de Bahrein en 2001, puis ceux d'Abu Dhabi et de Doha en 2002.**
- En juillet 2004, L'Agence Monétaire d'Arabie Saoudite a accordé à BNP Paribas une licence de banque universelle. Cet agrément sera suivi de l'ouverture d'un **Trade Center à Riyad, en 2005.** Dans le même temps, le groupe s'implante au Koweït, et la couverture du réseau est ainsi optimisée.

Doté d'une agence commerciale complète, d'une unité bancaire off-shore, d'un Bureau de Représentation, d'une banque islamique, mais également d'une grande salle de marché centralisée, le **Groupe BNP Paribas de Bahrein** propose une gamme complète de produits bancaires à **une clientèle de haut niveau**, entreprises, institutions, et à des gouvernements dans les six pays du Golfe et au-delà pour certains types de produits.

## L'activité

**L'objectif principal des Trade Centers est de soutenir et de développer l'activité de financement du commerce international ("Trade Finance").**

Une gamme complète de services est proposée aux entreprises :

- Services financiers au quotidien : financement à court, moyen et long terme dans plusieurs devises, garanties
- Services spécialisés : financement structuré, financement de projet, activité de conseil
- Services dédiés aux activités internationales : opérations de transfert et de change internationaux, crédits documentaires.

L'activité **Financement du commerce international** dans la région, provient essentiellement de contrats commerciaux courants, de contrats liés aux exportations de pétrole et au secteur du BTP (matériaux de construction, machines, équipement, etc...).

Un back office centralisé soutient l'activité du Trade Finance dans la région.



sommaire  
< 3 >

## Coup de projecteur : les garanties internationales

Le Golfe est une région en pleine croissance, offrant de multiples opportunités.

Au cours des deux dernières années, les succursales se sont particulièrement intéressées au nombre croissant de garanties internationales réémises au nom du réseau mondial de BNP Paribas et d'autres banques régionales et internationales.

**Facteurs favorisant la réémission de garanties internationales dans la région**

- La présence d'un réseau mondial important, avec des interlocuteurs dédiés dans chaque Trade Center (responsables commerciaux senior les "Senior Trade Managers" et conseillers commerciaux, les "Trade Advisors").
- La capacité des Trade Centers à fournir des services de conseil aux sociétés internationales opérant pour la première fois dans le Golfe.

- L'appui offert aux sociétés internationales, qui bénéficient de l'expertise des conseillers du Trade Center en termes de normes internationales (mais également en termes d'obligations locales).
- La vente croisée de services de financement du commerce international, assurée par les responsables locaux des relations clientèle et par les équipes régionales spécialisées.

Trade Center®  
Golfe



## CONTACT

### Trade Center de Bahrein

Redha Ali Mohammed  
Senior Trade Manager  
Tél. : +973 17 525 033  
Fax : +973 17 531 237  
e-mail : redhaali.mohammed@  
mideast.bnpparibas.com

(suite)



## Qu'en pensent nos clients ?

La parole est à...

**Sheikh Nasser Hamad Al Thani**

Director & General Manager

QATAR STEEL COMPANY (QASCO)



### Merci de nous présenter votre société en quelques mots ?

Il s'agit d'une société à participations enregistrée dans l'Etat du Qatar et détenue à 100% par Industries Qatar (IQ). Cette dernière est elle même détenue à 70% par Qatar Petroleum (QP) et à 30% par des capitaux privés.

### Quel est son secteur d'activités ?

Nous fabriquons des billes d'acier et des barres de soutènement destinées au marché intérieur mais également à l'exportation. Nous exerçons notre activité au Qatar mais également dans la zone de Libre Echange de Jebel Ali aux Emirats Arabes Unis. L'intégralité de la production est vendue dans les pays du Golfe. Les ventes consolidées ont atteint en 2004 QR 1.778 millions dont 26% au Qatar et le reliquat, dans les pays du Golfe. Qasco procède à la Phase Une de son projet d'extension, qui permettra de doubler la production.

### Vous avez réalisé récemment une opération importante ?

Effectivement, nous avons conclu un contrat clés en mains avec Kobe Steel Ltd pour la construction d'une usine. Aux termes du contrat clés en main, KSL devait mettre en place les garanties de restitution d'acompte et de bonne exécution pour un total d'environ USD 67 Millions. Ce qui a été mené à bien par l'intermédiaire de BNP Paribas.

### Comment avez vous travaillé avec BNP Paribas ?

BNP Paribas nous a apporté, dans les délais, un réel appui pour l'émission et la remise des garanties à Qasco, dont la demande a été prise en charge immédiatement et avec professionnalisme.

Nous avons beaucoup apprécié les démarches entreprises par les collaborateurs de la banque, reflétant une volonté de traiter nos demandes dans les meilleures conditions.

Une solution a également été apportée aux problèmes de couverture de change et de taux d'intérêt entre le Dollar et l'Euro.

Qasco est en train de lever les fonds sous la forme d'un financement à recours limité et BNP Paribas a été invité à participer à ce financement.

# Trade Center<sup>®</sup>

## connect

sommaire

< 4 >

### CONTACTS

#### Trade Center d'Abu Dhabi

Khalifa street P.O. Box 2742 Abu Dhabi EAU

Tél. : 971 2 613 04 12

Fax : 971 2 626 86 38

Olivier Naggiar - Senior Trade Manager

e-mail : olivier.naggiar@mid-east.bnpparibas.com

#### Trade Center de Doha

Al Istiglal Street, PO Box 2636 Doha

Tél. : 974 4 378 378

Fax : 974 4 410 861

Yousif El Tinay - Senior Trade Manager

e-mail : yousif.eltinay@mid-east.bnpparibas.com

#### Trade Center de Dubai

Twin Towers, 19th Floor Office Block, Beniyas road, PO Box 7233 Dubai

Kishore Pai - Trade Advisor

Tél. : 97 14 22 25 200

Fax : 97 14 22 25 849

e-mail : k.pai@mid-east.bnpparibas.com

(suite)

#### Trade Center de Riyad

King Fahd Road - Faisaliah Tower

Riyad - Arabie Saoudite

Dany Barthe

#### Trade Center de Koweït

Ahmad Aljaber Street - Sharq -

Al Awadhi Tower P.O. Box 29927

Safat 13160 - Koweït

Anup Pradhan

Tel.: + 965 299 7843/42

Fax: + 965 299 7800



# Actualités

## Pétrole : L'OPEP parviendra-t-elle à s'ajuster au marché ?

Régis Collieux,  
BNP Paribas ECEP, Senior Oil Analyst

### Le marché pétrolier, entre les mains de l'OPEP.

■ A l'évidence, l'OPEP est plus proche aujourd'hui de contrôler l'équilibre du marché pétrolier qu'il y a quelques mois.

La baisse préventive de la production décidée le 10 décembre et les problèmes liés à la production iraquienne, associés à une demande plus soutenue que prévue, ont réduit de manière significative le déséquilibre potentiellement majeur, attendu pour le printemps (de 3,5 en novembre à 1,8 millions de barils/jour) et pour l'été (de 2,6 à 1,1 millions de barils/jour).

Toutefois, si la croissance de la demande mondiale continue de régresser au cours des prochains trimestres, conformément aux prévisions de l'Agence Internationale de l'Energie, le marché pourrait rester légèrement excédentaire.

Dans ce cas, il y aurait un risque continu que les stocks de pétrole de l'OCDE dépassent les niveaux de 2004 à la fin de l'hiver et encore plus pendant le printemps et l'été. La nécessité pour l'OPEP, de réduire la production, serait alors moins criante et pourrait être mise en oeuvre aisément (1 million de barils/jour serait un plafond).

En revanche, si la croissance de la demande ne décélère pas comme prévu, le marché pourrait se retrouver en légère pénurie, impliquant une légère hausse de production par l'OPEP (de 0,5 à 1 million de barils/jour).

### L'OPEP est-elle capable de gérer cette période de grande incertitude ?

■ On le voit, le marché du pétrole est confronté à une grande incertitude. Le rôle de contrôle de l'OPEP s'avère extrêmement complexe, si ce n'est impossible, tant il est difficile de prévoir la demande future.

Une baisse supplémentaire, préventive et inadaptée de la production en mars serait de nature à déstabiliser le marché si la demande reste forte.

Il en serait de même en cas de hausse de la production avec une demande en déclin.

Toutefois, le **risque d'une pénurie réelle diminue** dans la mesure où l'OPEP dispose de capacités plus importantes, suite à la dernière baisse de la production et à l'entrée en service de nouveaux champs pétrolifères (1,5 à 2 millions de barils/jour à la fin janvier, plus au moins 0,5 million de barils/jour provenant de nouveaux champs cette année, sans compter 0,7 million de barils/jour supplémentaires en Irak).

Par conséquent, même si l'OPEP commet des erreurs à court terme, celles-ci pourront toujours être corrigées rapidement.

### Des prix élevés, pour longtemps.

■ Compte tenu de la structure actuelle du marché, l'OPEP sera probablement capable de maintenir les cours du pétrole autour de son objectif « non officiel » (de 40 à 50 dollars le baril pour son panier). Nous avons donc augmenté nos prévisions à court terme pour le Brent daté de 39 à 46 dollars le baril pour le premier trimestre, de 33 à 42 dollars pour le second trimestre, de 34 à 45 dollars pour le troisième trimestre et de 35 à 44 dollars pour le quatrième trimestre.



© A. Robb

Régis Collieux,  
BNP Paribas ECEP,  
Senior Oil Analyst



En 2006, si aucun changement significatif n'intervient sur le plan macroéconomique, le Brent daté devrait s'établir en moyenne à 42 dollars le baril.

### Prévisions prix du pétrole (USD pb, Moyenne)

	T4	T1	T2	T3	T4
	2004	2005	2005	2005	2005
Brent (daté)	43,9	46,0	42,0	45,0	44,0
WTI	48,2	49,0	45,0	48,0	46,0

Source: BNP Paribas



## Le coin des experts

### Des garanties indépendantes mais pas isolées...

Une garantie, même indépendante, n'est pas un acte isolé de l'opération sous-jacente. Le cadre dans lequel elle s'inscrit impose souvent des contraintes rédactionnelles.

#### Dans le cadre de : Crédit acheteur et / ou Prêt financier

Les contrats commerciaux à l'exportation de montant important font fréquemment l'objet de financements ( crédits acheteurs et prêts financiers d'accompagnement, prêts financiers ) par des tiers "Prêteurs". Ces derniers souhaitent, à juste titre, préserver au mieux leurs droits de créanciers. Dans ce but, ils peuvent demander que le produit résultant de la mise en jeu des garanties de marché par



l'Acheteur soit réglé en leur faveur afin d'être affecté en priorité au remboursement des concours accordés. Concrètement, ceci se traduit par l'insertion dans le texte de garantie d'une "clause de délégation", formule consacrée bien que juridiquement inappropriée ici où l'on devrait parler de cession du produit de la garantie.

Soulignons qu'en France cette "délégation" est obligatoire car imposée respectivement par la COFACE ou par le Trésor:

- pour les garanties de paiements progressifs (et, en principe, pour toute garantie liée à des paiements financés, dont les garanties de retenue de garantie) dans le cas de crédits acheteurs cofacés (qu'ils soient stabilisés ou en garantie pure),
- pour toutes les garanties sur opérations financées par crédits acheteurs mixés (imputés sur protocoles intergouvernementaux) où le crédit acheteur est couplé à un prêt financier du Trésor géré par Natexis Banques Populaires, en sa qualité de gestionnaire désigné par l'Etat. La délégation se répartit alors entre les prêteurs du Crédit Acheteur et le Trésor au pro rata de leur part dans le financement.

#### Pratiquement :

- le bénéficiaire initial de la garantie (l'Acheteur) conserve l'initiative de la mise en jeu;
- la "clause de délégation" doit figurer expressément dans l'acte même s'il existe déjà une "clause de délégation" dans la Convention de crédit ou le Contrat de prêt, et ce dès l'origine, ceci valant accord des parties sur le processus ;

- dans le cas d'une garantie émise par une banque garante de premier rang sur instructions d'une banque contregarante (schéma "indirect") la clause de délégation doit figurer dans la garantie et dans la contregarantie.

Cas particuliers : certains prêteurs peuvent exiger que les garanties soient émises en leur faveur (plutôt que simplement "délégées"). C'est le plus souvent le cas de l'Agence Française de Développement, de la Banque Européenne d'Investissement, ou de l'Union Européenne représentée par la Commission des Communautés européennes, qui imposent alors leurs textes spécifiques.

#### Dans le cadre de :

##### Forfaiting / Rachat de créances

- La banque rachète les créances de l'exportateur sans recours contre ce dernier (sauf cas de litige commercial ou de fraude). Elle souhaite légitimement bénéficier des garanties de paiement attachées aux créances rachetées. Lorsque les créances cédées sont matérialisées par des effets de commerce, la garantie de paiement consiste le plus souvent en un aval apposé sur les effets, donc automatiquement transférable en faveur de l'endossataire (ici la banque ayant racheté les créances).

#### Exemple de clause de "délégation" :

Cette opération étant financée dans le cadre du protocole intergouvernemental franco-..... du... (date) et de la Convention de Crédit Acheteur du... (date), le montant dû en cas d'appel du présent engagement sera directement versé au pro rata de leur part dans le financement à NATEXIS Banques Populaires agissant pour compte du Trésor français et à la Banque ....

### Conclusion

Le texte des garanties, mêmes indépendantes, doit être élaboré en fonction du contexte de l'opération pour en respecter la cohérence.

Par Françoise HUGER,  
Conseiller Technique  
Garanties Internationales  
ECEP Global Trade Services,  
Marketing Development  
& Advisory



# Management du commerce international

## Nouvelles tendances pour les paiements des transactions internationales

Entretien avec..... David Gustin

**Il n'a échappé à personne que les règles du commerce international ont changé et que les modes de règlement traditionnels laissent place progressivement aux opérations en open account.**

### Que signifie exactement «open account» dans l'activité bancaire à l'international ?

Les importateurs adoptent de plus en plus une **stratégie directe pour éviter les intermédiaires** et créent leur propre base de clientèle. Toutefois, indépendamment des conditions de paiement, différents problèmes se posent lors du transfert de fonds et de marchandises. Les transactions internationales ont des besoins spécifiques : elles requièrent généralement des stratégies, des processus, des systèmes et des personnels dédiés.

Comment s'assurer dès lors que ces transactions disposent des documents de douane réglementaires ? Qui assure la gestion des conditions financières liées à ces transactions ? Comment contester les factures erronées ?

Dans le cadre d'une lettre de crédit, ces questions sont réglées par les banques. Tel n'est pas le cas pour "l'open account."

**Pour les exportations, une part importante de ces questions est gérée par les intermédiaires**, pour lesquels les frais de transfert constituent un point clé. **Pour les opérations sans intermédiaire sur les marchés émergents**, malgré le développement des lettres de crédit standby, des créances adossées à une assurance crédit, de l'affacturage et d'autres outils financiers, les opérations "open account" sont de plus en plus répandues. Pour l'exportateur, ces transactions exigent des solutions complètes en termes de logistique, de finance, de mise en conformité et de préparation des documents.

### Comment voyez-vous l'avenir du crédit documentaire ?

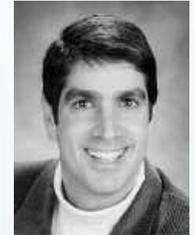
Les lettres de crédit continuent d'être le mode de paiement privilégié par de nombreux importateurs de produits finis et de détail. Notre étude montre que la pérennité de la lettre de crédit tient davantage au fournisseur (gestion des risques, fonds de roulement ...) qu'à une préférence affichée par l'importateur.

### Quels nouveaux services les banques peuvent ou devraient-elles proposer autour de "l'open account" ?

Je pense que les développements clés futurs dépendront de l'efficacité dont les banques et les fournisseurs de logistique feront preuve pour intégrer les données logistiques et bancaires afin de proposer de nouveaux services et outils de financement.

### Quelles avancées nouvelles prévoyez-vous pour les prochaines années ?

De nouvelles solutions de gestion sont en cours d'élaboration par les banques, les fournisseurs de solutions techniques et logistiques, dans le domaine de l'intégration des données de la chaîne d'approvisionnement. Le fond de la question est de savoir comment les fournisseurs de logistique et le monde bancaire pourront travailler ensemble afin de partager les informations nécessaires au développement de services destinés aux entreprises. Partout, on entend le mot « intégration » et pourtant une réalité demeure : la synchronisation et l'intégration des bons de commandes / facturation / paiement sont de réels défis.



David Gustin est Associé et Directeur Général de **Global Business Intelligence**, société de Vancouver spécialisée dans la collecte de données commerciales internationales sur les transferts transnationaux de fonds, de marchandises et de services

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.

### Quelques domaines dans lesquels les banques commencent à avoir un rôle actif :

- Bons de commande/ Financement
  - Programme de financement pour les vendeurs, notamment des formules de financement des bons de commandes basé sur les capacités du fournisseur
  - Bons de commande / vérification de la conformité des factures avant leur règlement
  - Aide au fournisseur, en termes de gestion de la documentation commerciale
- Une fois les marchandises transmises au transitaire, le processus d'accusés de réception de fret, de certificats d'inspection, de factures consulaires et d'autres obligations documentaires débute
- Rapprochement avec les comptes fournisseurs et autres systèmes
  - Intégration de la logistique et des assureurs