



**COMMENT VOTRE BANQUIER PEUT-IL ACCOMPAGNER
VOTRE AMBITIEUX PLAN DE PROSPECTION EXPORT?**

CFCIM – Casablanca le 7 sept. 2016

MME LEILA CHORFI
RESPONSABLE COMMERCE EXTÉRIEUR
BANQUE DE L'ENTREPRISE

BMCE BANK OF AFRICA
البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا



Sommaire

- La formation et l'information / la veille
- Les comptes en devises / dirhams convertibles et moyens de paiement
- Le financement de vos investissements
- L'accompagnement terrain

***Préalables à toute démarche de prospection à l'export
... et à l'établissement d'un plan d'action prospection :***

➤ ***La formation*** , chez BMCE Bank à travers le ***Club PME***.

- Espace de formation regroupant des experts métiers de la banque, des professeurs universitaires et nos partenaires;
 - Espace d'échange de bonnes pratiques et d'expérience;
 - Conçu autour de 6 modules : gestion de trésorerie, commerce extérieur, veille et intelligence économique, ...
- Objectif de ces rencontres : sensibiliser cadres et dirigeants de PME sur des thèmes aussi divers leur permettant ainsi de mieux gérer d'une part leur opérations quotidiennes, et d'autre part les relations avec leur banquier.

LA FORMATION ET L'INFORMATION / LA VEILLE

➤ L'information / La veille :

- **Centre d'intelligence Economique** qui réalise études et veille économiques et commerciales.
 - Contribuer à une meilleure analyse des marchés, une évaluation des opportunités d'affaires existantes;
 - Permettre de développer davantage les relations commerciales;
 - Promouvoir les investissements dans les pays partenaires.
- Création de l'**Institute of Africa** (Observatoire de l'Afrique).
- **BMCE Trade**, 1er portail marocain proposant une gamme complète de services d'information et d'outils d'assistance pour toute démarche de prospection sur les marchés internationaux : pays, zoom Afrique, secteurs d'activité, réglementation, appels d'offres, annuaires et places de marchés en ligne pour trouver des partenaires, ...

LES COMPTES EN DEVICES / EN DIRHAMS CONVERTIBLES

Pour faire face à vos dépenses de voyage d'affaires / de prospection :

- Ouverture libre de **comptes en dirhams convertibles et/ou comptes dans la devise de votre choix**
 - Si vous êtes déjà exportateur → compte d'exportateur en devises ou en dirhams convertibles, alimenté par les recettes de vos exportations.
 - Si vous êtes néo-exportateur → compte en devises pour entreprise non exportatrice, alimenté par débit de votre compte courant dirhams à hauteur du montant règlementaire de votre dotation de voyage d'affaires.

Des chéquiers et cartes monétiques pour vos paiements internationaux sont adossés à ces comptes.

LE FINANCEMENT DE VOS INVESTISSEMENTS

Pour financer vos dépenses d'investissements relatifs à l'ouverture de bureaux de représentation, succursales ou autres à l'étranger permettant de prospecter et de se développer localement :

- Vers l'Afrique : montant transférable jusqu'à MAD 100 millions par personne morale /par an;
- Vers les autres continents : MAD 50 millions.

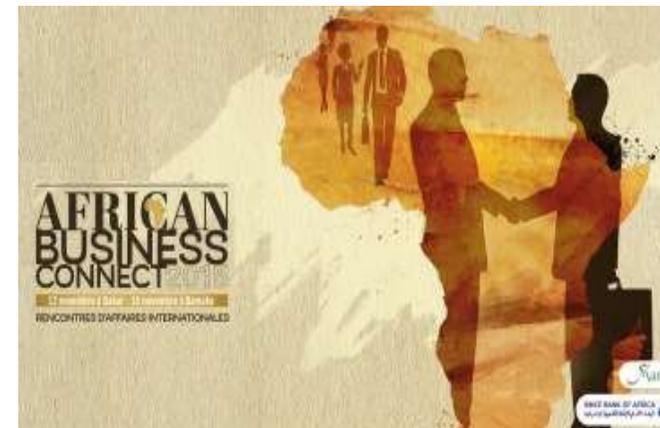
L'ACCOMPAGNEMENT TERRAIN

➤ **Mise en relation** avec des relais bancaires et des partenaires commerciaux potentiels grâce à l'appui et à la synergie avec les **implantations du réseau à l'international**, et plus particulièrement en Afrique :

- Participation à plusieurs manifestations commerciales afin d'accompagner sur le terrain les exportateurs pour leur développement sur le marché africain (*Salons, Missions de Maroc Export, B2B...*);
- Mise en relation, à la demande spécifique d'un client exportateur, avec les représentants de nos filiales et leurs clients.
- En juin 2014, BMCE Bank a organisé la 1ère édition des **China Africa Investment Meetings** en collaboration avec China Africa Joint Chamber of Commerce and Industry et Bank Of Africa, réunissant à Rabat près de 200 entreprises venant de Chine, du Maroc et de 18 pays de nos implantations dans le continent.
- **AFRICAN BUSINESS CONNECT** : Nouveau concept de missions d'affaires co-organisées à des fréquences régulières en partenariat avec Maroc Export et en collaboration avec Bank Of Africa.

Edition 2015 :

- ❑ **ABC Dakar-Sénégal** du 11 au 14 nov. pour 30 clients des secteurs de l'Agriculture-Agroalimentaire et du Textile;
- ❑ **ABC Bamako-Mali** du 15 au 18 nov. pour 22 clients des secteurs BTP, construction, IMME et sous-secteurs affiliés.

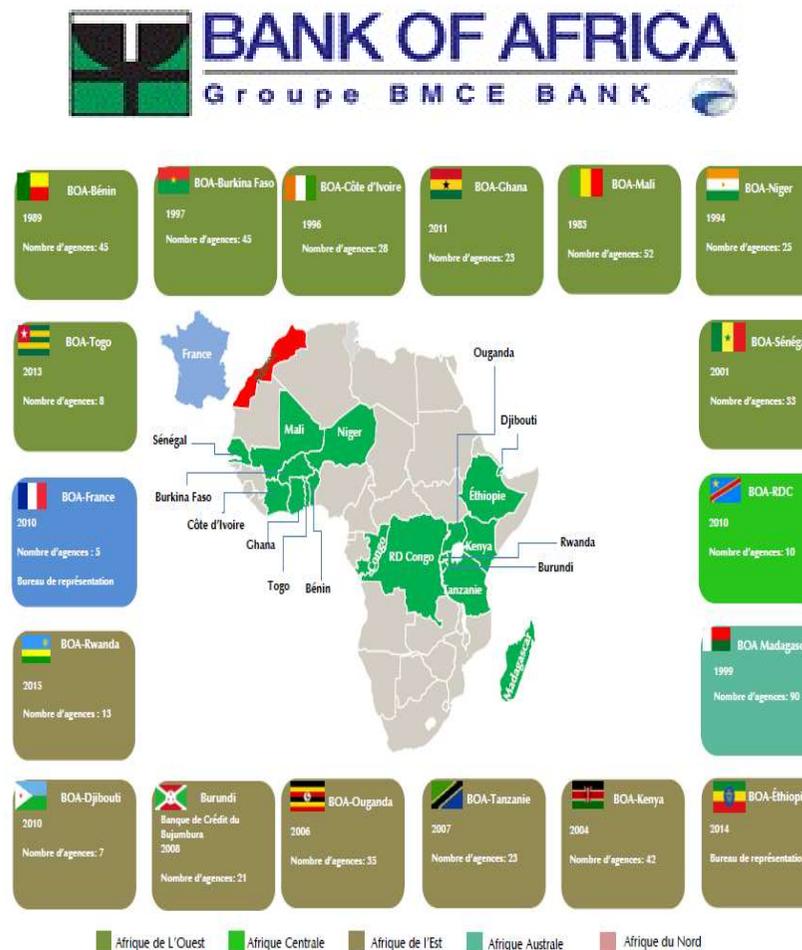


LES IMPLANTATIONS AFRICAINES DU GROUPE BMCE BANK OF AFRICA

- Le Groupe **BANK OF AFRICA** bénéficie de :
 - L'appui stratégique et opérationnel de BMCE Bank;
 - L'accès direct aux marchés internationaux à travers les implantations en Europe et en Chine du Groupe BMCE Bank (financements structurés, trade finance, marchés des capitaux, ...)
- Le **Groupe BMCE Bank** et son réseau international œuvrent en parfaite synergie pour fournir à leurs clients respectifs :
 - La sécurisation de leurs opérations;
 - Le financement de leurs investissements

Dans une deuxième étape après la prospection, la **domiciliation des opérations intra-groupe bancaire** est un avantage majeur permettant de bénéficier pour vos transactions à l'international:

- D'une **sécurisation à moindre coût**, notamment grâce à la mise en place de lignes directes entre la banque mère et chacune de ses filiales à l'étranger;
- D'un traitement dans de **meilleurs délais** ;
- D'un **financement plus accessible** grâce à des échanges d'information et l'émission de contre-garanties.





Merci

