



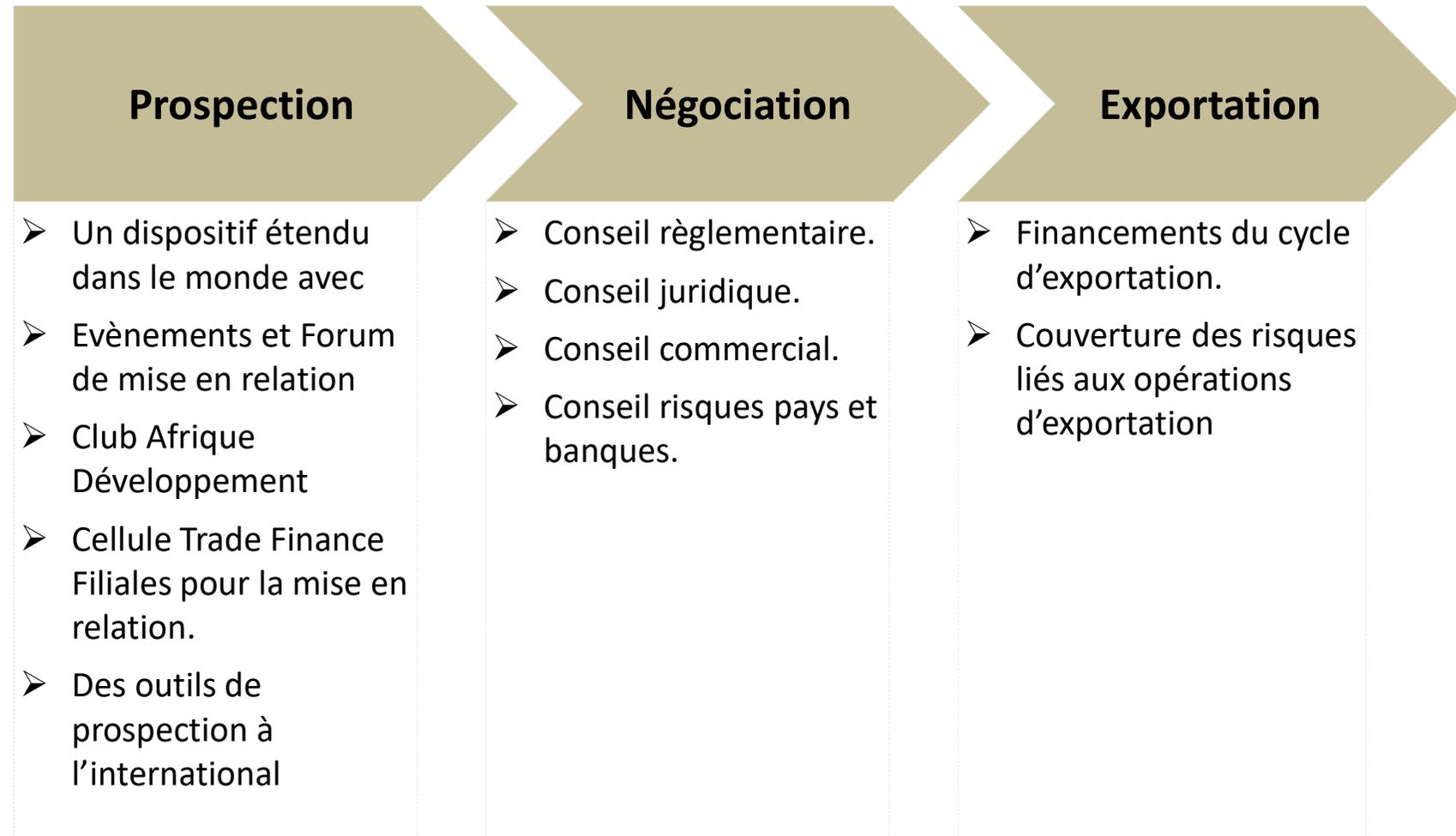
التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank

Croire en vous

Attijariwafa bank

Dispositif d'Accompagnement des Exportateurs

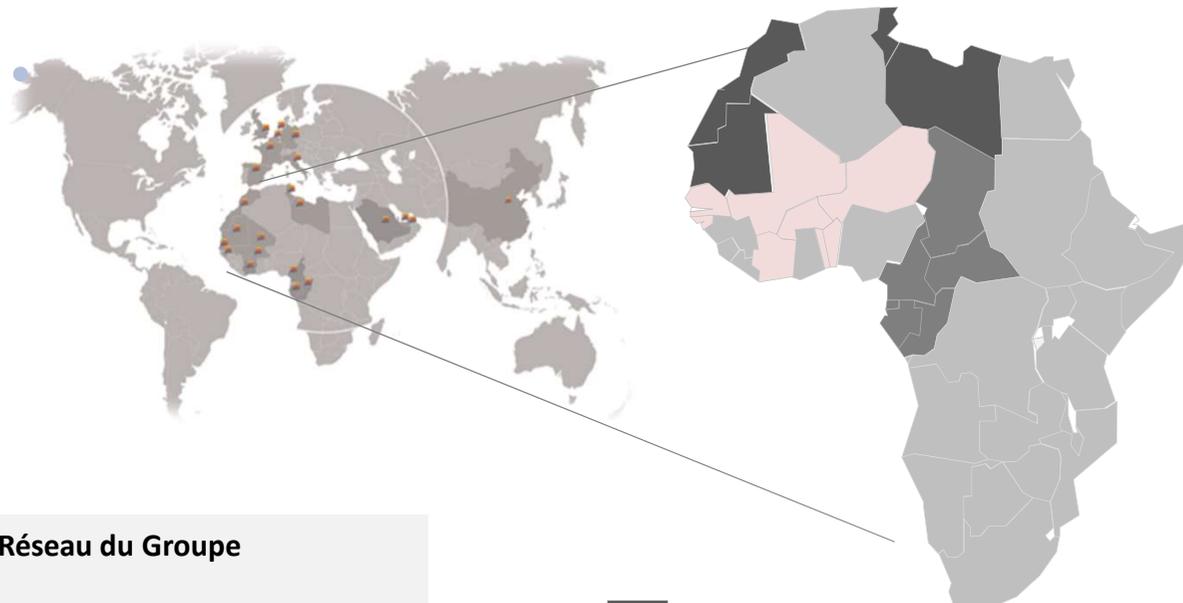
Accompagnement du cycle d'Exportation



Couverture géographique à travers le réseau du Groupe

Présence dans 8 pays en Europe, 3 pays au Moyen Orient avec une nouvelle représentation en Amérique du Nord

Un dispositif étendu en Afrique avec une présence dans 13 pays



Réseau du Groupe

3 534 agences dont :
 ➤ 320 en Afrique de l'Ouest
 ➤ 111 en Afrique Centrale
 25 pays de présence

-  Maghreb et Moyen orient
-  Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA)
-  Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC)

Maghreb

-  Attijari bank Tunisie
-  Attijariwafa Mauritanie

Afrique de l'Ouest et Centrale

-  CBAO – Sénégal
-  CDS - Sénégal
-  CBAO – Guinée-Bissau
-  CBAO – Burkina Faso
-  CBAO - Niger
-  CBAO-Benin
-  BIM - Mali
-  SIB – Côte d'Ivoire
-  UGB – Gabon
-  CDC – Congo-Brazzaville
-  SCB – Cameroun
-  BIA-Togo



Evènements et forum de mise en relation

Petit déjeuner Export

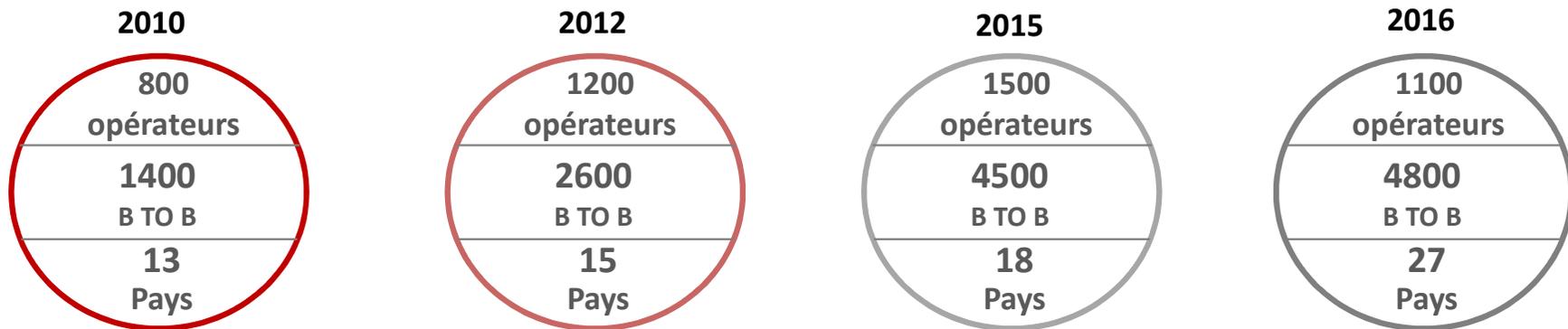
Evènements périodiques organisés par Attijariwafa bank à destination de sa clientèle exportatrice

- Débats sur les tendances export avec intervention d'experts métier.
- Rencontres B to B sectorielles.
- Présentation des solutions de la banque à destination de la clientèle exportatrice.
- Séminaires d'information sur les mesures d'accompagnement des organismes publiques pour la promotion des exportations.

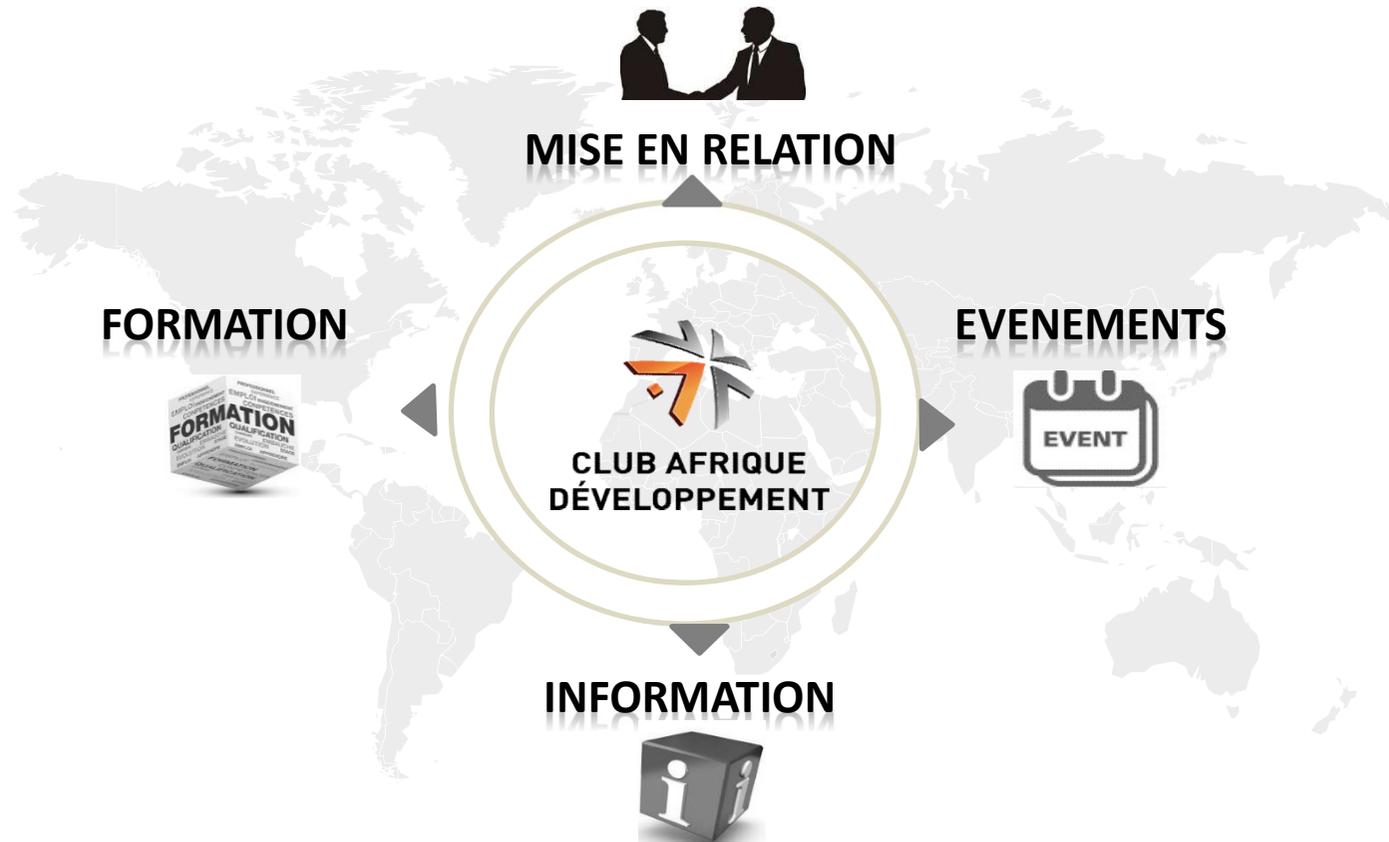
Forum Afrique Développement

Le forum Afrique Développement est l'évènement annuel de rencontre et de débat regroupant des opérateurs économiques et institutionnels internationaux.

- Panels thématiques.
- Marché de l'investissement et présentation des programmes de développement des pays.
- Espace B to B.



Club Afrique Développement



Offre du Club Afrique Développement – 1/4

Un service de mise en relation et de missions à la demande

- **Le Forum Afrique Développement** : Evènement phare du Club qui regroupe ses membres autour de rendez-vous B to B préprogrammés à travers une plateforme électronique.
- **Missions sectorielles** : séminaires sectoriels avec rencontres B to B entre les opérateurs internationaux.
- **Missions découverte de marché** : Déplacement d'une délégation d'opérateurs économiques, membres du Club, vers un pays cible : rencontre avec les agences de promotion, visites sur site, rencontres B to B, ...
- **B to B à la demande** : L'équipe du Club prend en charge les demandes de mises en relation formulées au besoin par nos membres et l'accompagnement personnalisé des investisseurs.
- **Communauté virtuelle** : à travers un partenariat avec EUROQUITY qui donne accès à une Market Place internationale regroupant plus de 30 000 opérateurs économiques et investisseurs. Ainsi que des international Desks dans 14 pays de l'Amérique latine à travers notre actionnaire et partenaire Banco Santander.
- **Un annuaire en ligne des opérateurs internationaux (AttijariTrade)** regroupant les principaux opérateurs du commerce international de plus de 180 pays.

Offre du Club Afrique Développement – 2/4

Une dynamique d'évènements ciblés.

Le Club Afrique Développement organise pour ses membres des évènements exclusifs :

- Conférences économiques
- Rencontres et débats thématiques
- Séminaires Risque pays et opportunités d'investissement
- ...

Mobilité géographique des évènements du Club dans les pays de présence



Un annuaire des évènements accessible en ligne par les membres regroupant :

- Les évènements organisés par le Club
- Les évènements organisés par le groupe Attijariwafa bank ou ses partenaires
- Les évènements panafricains de renom, à forte valeur ajoutée pour les membres du Club

Offre du Club Afrique Développement – 3/4

Un vivier d'informations fiabilisées et qualifiées

Informations Pays

- Fiche pays
- Contexte économique et profil commercial
- Environnement des affaires : cadre réglementaire, fiscal et juridique
- Profil des consommateurs

180
pays

Publications

- Analyses sectorielles
- Etudes macro-économiques
- Tableaux de bord économiques
- Notes de conjoncture
- Rapports financiers
- Publications culturelles

Appels d'offres

- Accès en ligne aux appels d'offres publiés par les opérateurs publics et privés des pays de couverture.
- Accompagnement par les bureaux locaux pour la soumission aux appels offres.

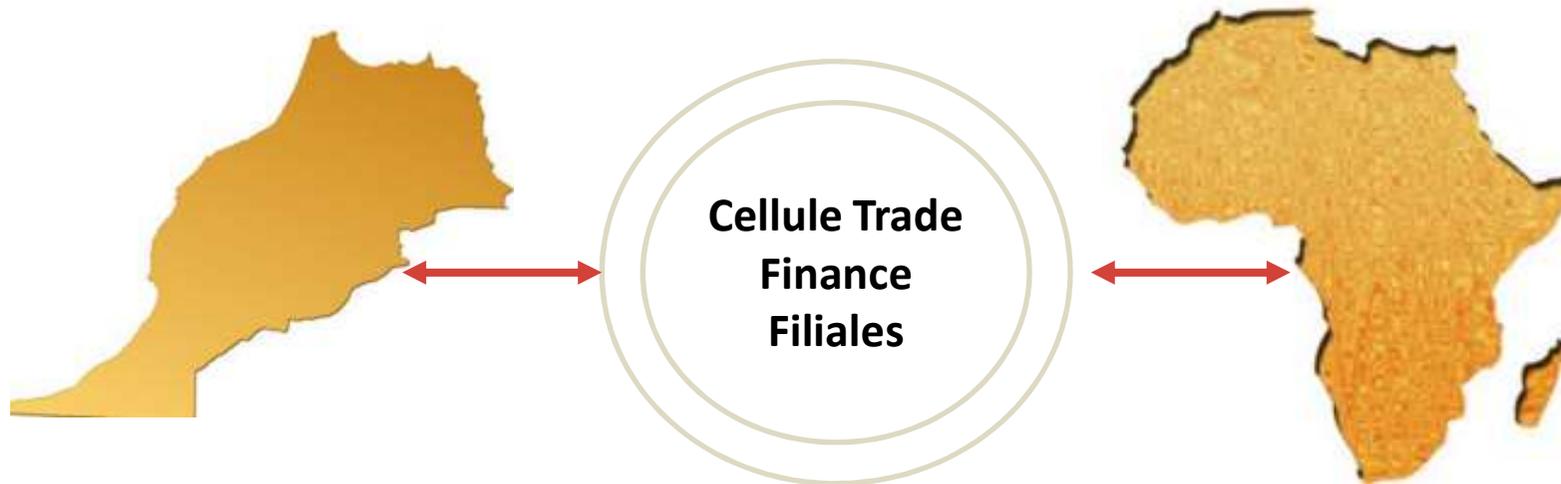
13
pays

Offre du Club Afrique Développement – 4/4

Un dispositif de formation local et international

- Des formations **managériales** et **opérationnelles** adressant les nouveaux modèles économiques et les innovations stratégiques.
- Des formations assurées par des **experts** du Groupe Attijariwafa bank et de ses partenaires.
- Des **formations présentielles** : dispensées dans les grandes écoles internationales.
- Des **formations en e-learning** : modules accessibles en ligne par les membres du Club.
- Des **contenus de formation** regroupés via la plateforme du Club.

Cellule Trade Finance Filiale pour la mise en relation entre les clients du Groupe



- Equipe dédiée spécialisée qui assure l'accompagnement des exportateurs de la prospection à l'exportation en Afrique
- Identification des besoins de l'exportateur et du type de collaboration recherchée (implémentation, partenariat/JV, exportation, ...).
- Qualification du profil cible des opérateurs africains.
- Recherche de correspondance dans les bases de données clients du Groupe.
- Mise en contact

Garantie par Attijariwafa bank de la moralité et la solvabilité des entreprises

Outils de prospection à l'international

Attijari-Trade

Attijari-Trade est une plate-forme web interactive qui donne accès à une large gamme de services d'accompagnement à l'international.

Fonctionnement

- La plateforme AttijariTrade est composée de modules d'informations, de bases de données sur les marchés internationaux, et d'une série d'outils dont l'objectif est de vous accompagner et de vous assister à la conquête de nouveaux marchés à l'export.
- La plateforme est ainsi construite de 3 volets :
 - **la recherche de marchés cibles** à travers des études de marché, des fiches pays, des veilles économiques ainsi que les plannings et programmes des salons professionnels à travers le monde, ...
 - **la recherche de partenaires qualifiés** à travers des moteurs de recherche permettant l'identification des importateurs en Amérique Latine, aux Etats-Unis, en Chine ou en Inde, ..., l'annuaire des places des marchés et des professionnels dans le monde, ...
 - **la préparation des opérations import / export** grâce aux numéros de nomenclatures HS et locales, aux informations sur les droits de douanes, aux documents d'accompagnements, aux réglementations sur le contrôle des exportations, ...

Outils de prospection à l'international

Attijari-Trade

ILLUSTRATION

Des outils pour exporter

1 Choisissez votre produit

Choisissez votre industrie

La carte va se mettre à jour et afficher les meilleurs pays importateurs pour le produit sélectionné.

2 ... et trouvez ici les meilleurs pays importateurs !

Choisissez un pays et découvrez nos outils pour y exporter !



Totale des importations de Tous les pro



[Voir la source](#)

Exportation vers la Chine

[Retour à la carte](#)

Explorez le marché
Trouvez des nouveaux partenaires
Préparez vos expéditions

Informations pratiques sur comment exporter en Chine



- [Voir la fiche pays Chine](#)
- [Meilleurs pays exportateurs vers la Chine](#)
- [Flux d'exportations vers la Chine](#)
- [654 Etudes de marché \(mot clé\) about Chine](#)
- [573 Salons professionnels en Chine](#)
- [108 Fédérations professionnelles en Chine](#)
- [Abonnez-vous aux mises à jour hebdomadaires](#)



Chiffres clés

- Population totale : 1.371.220.000
- PIB (croissance annuelle) : 6,3%
- Importations de biens (millions USD) : 1.681.951
- Principaux partenaires : Etats-Unis, Hong Kong, Japon, Corée du sud, Allemagne

Contrôles des imports

Identifiez les barrières spécifiques à l'importation d'un produit tels que les quotas, les licences, les interdictions et embargos, ou encore l'antidumping.

• [Découvrez cet outil](#)

Le saviez-vous ?

L'exportation de biens marocains vers la Chine a été de \$271 millions en 2014

Accompagnement du cycle d'Exportation



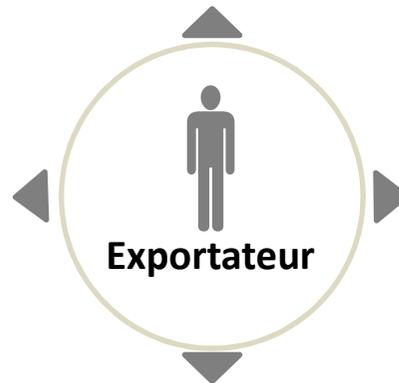
Dispositif organisationnel pour vous accompagner dans la négociation de votre contrat d'exportation

Conseil réglementaire via la cellule CTN Devises :

- Maitrise de la réglementation des changes.
- Avis sur les modèles de Draft des ELC (Modalités de paiement-documents...Etc).

Conseil juridique via :

- L'entité Conseil Juridique.
- Solution Simulator.



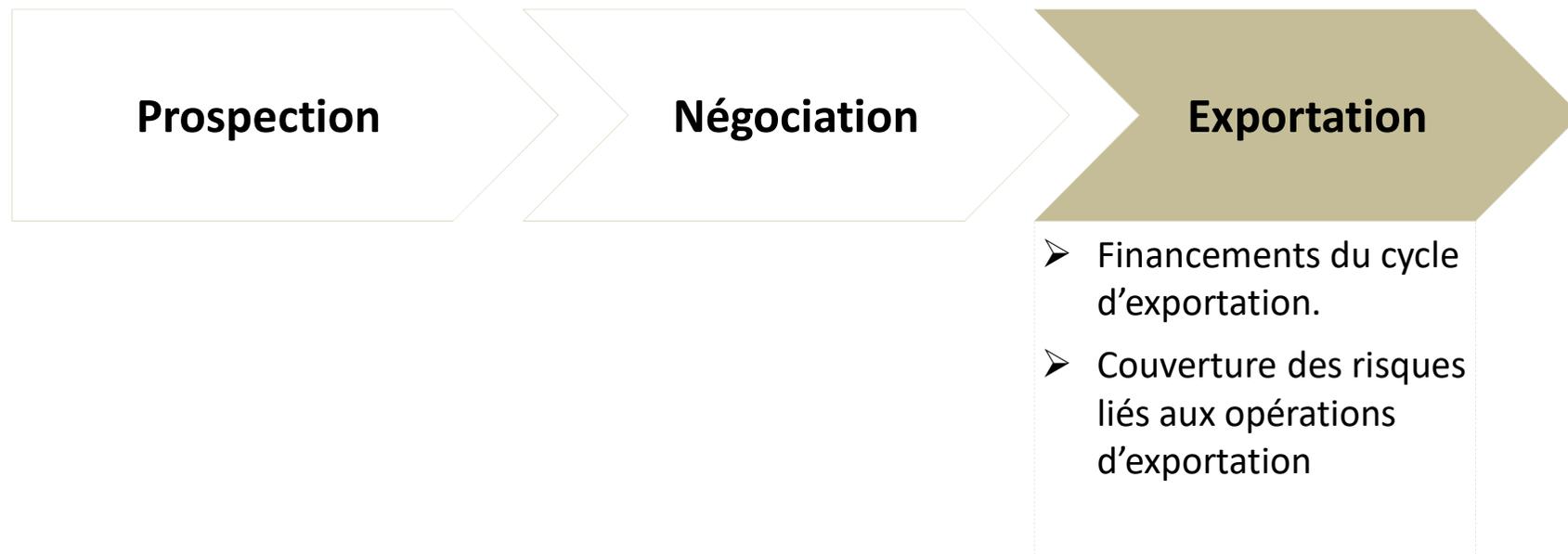
Conseil commercial via l'équipe Trade Finance :

- Equipe Trade spécialisés en commerce international;
- Accompagnement pour l'identification du meilleur mode de paiement pour la sécurisation de vos opérations

Conseil sur les risques pays via la cellule FIG :

- Maîtrise du risque pays et banque.
- Solutions de couverture à travers un réseau de correspondants élargi.

Accompagnement du cycle d'Exportation



Offre de financement des opérations internationales – 1/4

Financements bancaires

Préfinancement des exportations en devise

Le préfinancement des exportations en devises est un crédit de trésorerie à court terme qui permet aux exportateurs de bénéficier, sur présentation de commandes fermes de la part de leurs clients, d'avances en devises en vue de financer les dépenses d'exploitation relatives à la production des marchandises ou la fourniture de services

Mobilisation des créances nées à l'étranger en devises

Solution pratique permettant à l'exportateur de disposer immédiatement d'une avance de trésorerie jusqu'à l'encaissement du produit de ses ventes à l'exportation et qui permet à terme d'accorder des délais de paiement à ses clients.

Avances sur créances nées à l'étranger en dirhams

Ce type d'opérations permet de mobiliser une créance en attendant son règlement, l'exportateur obtient ainsi une avance de trésorerie jusqu'à l'encaissement du produit de son exportation pour lui permettre de financer ses ventes.

Offre de financement des opérations internationales – 2/4

Financements bancaires

Forfaiting / Escompte sans recours

Le forfaiting (ou escompte à forfait sans recours) est une opération réalisée par le biais de la filiale AWB Europe ou Attijari International Bank, qui consiste à racheter au fournisseur (sans recours), une créance détenue sur un acheteur étranger dès lors que le contrat commercial a été correctement exécuté par le fournisseur.

Cette créance doit la plupart du temps être revêtue de la garantie bancaire de l'acheteur (traites acceptées, avalisées ou des lettres de crédit.). Le risque est pris sur la banque émettrice et non sur le débiteur à l'inverse du factoring

Factoring

Le factoring (affacturage) est une solution qui permet de transférer les créances commerciales de l'entreprise à la filiale Attijari Factoring qui prend en charge leur financement et la gestion de leur recouvrement :

- évaluation de la solvabilité du client ;
- avance de 80 à 90 % du montant facturé à l'entreprise ;
- prise en charge de l'encaissement des créances.

Avantages pour l'exportateur :

- Déchargement de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues.
- Disposer de trésorerie pour vous donner la possibilité d'anticiper le règlement de certains de vos fournisseurs.

Offre de financement des opérations internationales – 3/4

Financements conjoints banque - CCG

	Mezzanine export	Damane Export	Cautionnement des marchés à l'exportation
Entreprises éligibles	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services, • Réalisant au moins 20% de son chiffre d'affaires à l'export. 		<ul style="list-style-type: none"> • Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.
Secteurs cible	Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.		
Objet du financement	Investissements immatériels et matériels, BFR, dépenses liées au démarrage d'un plan de développement ou financement des immobilisations à faible valeur de gage...	Crédits de fonctionnement supérieurs à 1MDH.	Cautionnements de soumission (ou provisoires), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie.... exigés au titre de marchés à l'étranger.

Offre de financement des opérations internationales – 4/4

Financements conjoints banque - CCG

	Mezzanine export	Damane Export	Cautionnement des marches à l'exportation
Quotités	40% au maximum avec un plafond de 10 MDH.	70% du crédit en principal avec un plafond de risque de 10.000.000 DH par opération et 20.000.000 sur une même entreprise, tous concours de garantie confondus.	70% des cautionnements avec un plafond de 20.000.000 DH par entreprise.
Conditions	<ul style="list-style-type: none"> Durée : minimum 7 ans dont 2 ans de différé en principal. Taux : 2% l'an HT. 	<ul style="list-style-type: none"> Durée : 18 mois à compter de la date de notification de l'accord en cas de non renouvellement. Taux : 0,5% (HT) par opération calculée sur le montant du crédit à l'émission de la garantie et à chaque renouvellement. 	Taux : 0,5% (HT) calculée sur le montant des cautionnements, payable annuellement jusqu'à libération de l'engagement.

Couverture des risques liés aux opérations d'exportation

Confirmation des Lettres de crédit et des SBLC Export

Couverture du risque Pays à travers la confirmation des lettres de crédits et les SBLC Export.

Plus de 1600 correspondants et banques couvertes à travers des instruments (assurance crédit, IRU....)

Partenariats internationaux pour assurer une large couverture des risques pays en Afrique (ICIEC, Garantie Dahman, SFI ..)

Accords stratégiques avec les plus grandes institutions financières

Cautionnement à l'export

Réémission de garanties en local en couverture liées au marchés :
garantie de soumission au appels d'offres, garantie de bonne exécution,

...

Risque de change

Outils proposés par la salle des marchés d'Attijariwafa bank pour vous prémunir des risques de change : contrats à terme, options, spots de change.

Attijari-factoring

Couverture du risque commercial jusqu'à 100% de la créance

Gestion du poste client

Recouvrement des impayés

Vision globale des solutions de paiement et de banque à distance

Moyens de paiement à l'international

- Virement international
- Remise documentaire
- Crédit documentaire
- Lettre de crédit Stand BY
- Attijari-Paypal

Comptes entreprises

- Comptes en devises
- Comptes en dirhams convertibles

Monétique Internationale

- Carte Business Voyage
- Carte Corporate
- Carte Massarif

Banque à distance

- AttijariNet Entreprise
- Online Trade
- DocNet

Offres packagées

- Pack PME – option Export

Annexe 5 : Organisation et contacts

DIRECTION INTERNATIONAL GROUPE (BTG)

Sanaa DRISSI ALAMI

Directeur de l'international Groupe

Tél : + 212 522 46 97 55

Email : s.drissi@attijariwafa.com

TRADE FINANCE MAROC

Hassan MOUHASSINE

Responsable Trade Finance Maroc

Tél : +212 522 46 99 71

Email : h.mouhassine@attijariwafa.com

TRADE FINANCE MAROC

LOUBNA DERKAOUI

Responsable Développement Export

Tél : + 212 522 54 53 25

Email : l.derkaoui@attijariwafa.com

DIRECTION BANQUE TRANSACTIONNELLE GROUPE (BTG)

Mouawia ESSEKELLI

Directeur Général Adjoint
en charge de la Banque
Transactionnelle Groupe

Tél : + 212 522 46 98 24

Email : m.essekelli@attijariwafa.com

Financial Institution Group

Dounia ZINE

Responsable FI net work
management

Tél : + 212 522 54 54 58

Email : d.zine@attijariwafa.com

Attijari-Factoring

Karim Bouamri

Activité Internationale

Tél : +212 522 22 93 01/02

Email : xxxx.com

CTN Devises

Soumaya El Hitmi

Email : s.elhitmi@attijariwafa.com

Anas Halbi

Email : a.halbi@attijariwafa.com