



الإتحاد العام لمقاولات المغرب
ⵜⴰⴳⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵏⴳⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ | ⵎⴰⵔⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ
Confédération Générale des Entreprises du Maroc

GUIDE DES PRODUITS FINANCIERS PROPOSÉS AUX INVESTISSEURS MAROCAINS EN AFRIQUE

Sponsor Officiel

BMCE BANK OF AFRICA

البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا



REMERCIEMENTS

La Commission « Financement des entreprises » de la CGEM remercie chaleureusement toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce guide.

Merci aux Dirigeants, aux Responsables des cellules trade, aux Responsables marketing et communication et autres personnes qui n'ont ménagé aucun effort pour fournir toutes les informations nécessaires pour renseigner, compléter et enrichir ce document.

Nous souhaitons également remercier BMCE Bank Of Africa qui apporté son soutien à travers le financement de ce guide, l'équipe de Mazars qui a été mandaté par la Commission « Financement des entreprises » pour réaliser ce guide et l'équipe de Mobiblanc qui en a élaboré la plateforme digitale.

EXECUTIVE SUMMARY

Le Maroc s'est inscrit depuis plusieurs années dans une dynamique Sud-Sud qui favorise le co-développement entre le Royaume et les pays africains. Si au départ les grandes entreprises seulement tentaient de percer les marchés africains, la donne a aujourd'hui changé car le contexte de développement des affaires a évolué. Les tournées royales dans différents pays de l'Afrique de l'Ouest, de l'Est, Centrale, Australe ou du Sud ont été un gage du souhait du Maroc de développer des partenariats avec les pays africains. Plusieurs projets se sont alors développés dans différents secteurs et de plus en plus d'opérateurs marocains expriment leur intérêt d'investir en Afrique, que ce soit en exportant leurs produits et services ou en y investissant. Il ne s'agit donc plus de l'apanage des grands groupes seulement car PME et start-ups tentent aussi l'expérience.

Mais force est de constater qu'il existe encore certains obstacles pour se développer en Afrique et plus particulièrement pour les TPE/PME. L'accompagnement financier y est pour beaucoup. Non pas que les produits n'existent pas (le recensement des produits financiers proposés par les institutions financières révèle une multitude de produits et services) mais dans une large proportion, ces produits sont méconnus.

C'est dans ce cadre que la Commission « Financement des entreprises » de la CGEM a mandaté Mazars Audit & Conseil pour mener une étude qui a permis de dresser un panorama des produits financiers existants sur le marché et que nous vous présentons dans ce guide. Les offres des établissements de crédit, des institutions financières internationales, des capitaux-investisseurs, des assureurs-crédit, des organismes de garantie ou l'accompagnement financier de l'Etat y figurent.

PRÉALABLES

A qui s'adresse ce guide ?

Ce guide, également décliné en version digitale, présente les produits, les outils et les mécanismes financiers dont tout opérateur marocain, exportateur ou investisseur, peut disposer pour se développer à l'international de manière générale et en Afrique plus particulièrement.

Quel est le contexte de l'élaboration de ce guide ?

La Commission « Financement des entreprises » de la CGEM a fait le constat de l'absence d'outils financiers, ou une présence non-adéquate de solutions financières destinées notamment aux TPME/PME pour leur développement en Afrique. Nombre d'entreprises méconnaissent encore certains produits financiers. C'est dans ce cadre qu'elle a mandaté le Cabinet Mazars Audit & Conseil pour l'élaboration d'une étude qui recense à la fois les produits existants dont peuvent bénéficier les opérateurs marocains ainsi que la réalisation d'un benchmark à l'international et la réalisation d'une enquête terrain auprès de plus d'une centaine d'entreprises qui a permis de tirer des conclusions sur les attentes et les besoins des opérateurs économiques.

Que contient ce guide ?

Ce guide recense les produits financiers proposés par les établissements bancaires (offres de financement, moyens de paiement à l'international, couverture des risques et produits des banques offshore), ainsi que ceux des institutions financières internationales, des organismes d'assurance-crédit et de garantie, des sociétés gestionnaires de fonds de capital investissement et l'accompagnement financier proposé par l'Etat.

Ce guide recense les moyens de paiement à l'international proposés par les établissements bancaires, les offres de financement, les couvertures des risques et les produits proposés par les établissements offshore.

Ce guide présente également tous les produits et leurs conditions d'éligibilité proposés par les institutions financières internationales, les organismes d'assurance-crédit et de garantie. Ce document dévoile aussi l'ensemble des informations relatives à la politique d'investissement (ticket d'investissement, zone d'investissement, chiffres d'affaires ciblés des entreprises, secteurs d'intervention...) des capitaux-investisseurs.

Tous les détails relatifs aux programmes financiers et d'appui publics gérés par le Secrétariat d'Etat chargé du Commerce Extérieur et de Maroc Export y sont également présentés.

Comment faut-il lire ce guide ?

Ce guide propose un recensement des différents produits des institutions financières proposés aux opérateurs économiques pour les accompagner dans leurs opérations d'export ou d'investissement à l'international et en Afrique. Les informations relatives notamment aux tarifications, coûts, commissions et autres ont été recueillies au 2^{ème} trimestre 2017. Elles doivent être considérées à titre indicatif. Chaque établissement se réserve le droit de les modifier dans le temps. Une mise à jour de ces données sera, par ailleurs, opérée annuellement sur la version digitale.

SOMMAIRE

1. LES PRODUITS FINANCIERS PROPOSÉS PAR LES ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT AU MAROC	9
Arab Bank	11
Attijariwafa Bank	16
Banco Sabadell	23
Banque Centrale Populaire (BCP)	27
BMCE BANK OF AFRICA	40
BMCI	51
CaixaBank	59
Crédit du Maroc	62
Groupe Crédit Agricole du Maroc	68
Société Générale Maroc	72
2. LES PRODUITS FINANCIERS PROPOSÉS PAR LES INSTITUIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES	87
Afreximbank	88
Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA)	94
Banque Africaine de Développement (BAD)	100
Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique (BADEA)	107
Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale (BDEAC)	114
Banque Européenne d'Investissement (BEI)	117
Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD)	119
Banque Islamique de Développement (BID) et ses filiales	122
Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD)	129
Proparco (Groupe Agence Française de Développement)	133
Société Financière Internationale (IFC)	135
3. LES ORGANISMES DE GARANTIE ET LES ASSUREURS CRÉDIT	137
Caisse Centrale de Garantie (CCG)	139
Coface	143
Euler Hermes Acmar	145
Finéa	146
SMAEX	148

4. LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT PROPOSÉS PAR LES INVESTISSEURS EN CAPITAL **152**

AfricInvest	154
Almamed	155
Brookstone Partners	156
Capital Invest	157
CFG Capital	158
Infra Invest	159
Maroc Numeric Fund	161
Mediterrania Capital Partners	162
OCP Innovation Fund for Agriculture	163
Outlierz Ventures	164
SWICORP	166

5. L'ACCOMPAGNEMENT FINANCIER PUBLIC **167**

Maroc Export	169
Secrétariat d'Etat chargé du Commerce Extérieur	171
1. Programme d'appui aux consortiums d'exportation	171
2. Programme des contrats de croissance à l'export	173
3. Programme d'appui aux primo-exportateurs	175



**PRODUITS FINANCIERS PROPOSÉS
PAR LES ÉTABLISSEMENTS
DE CRÉDIT AU MAROC**

Les banques accompagnent les opérateurs économiques dans leur cycle d'exportation ou d'investissement. Cela peut aller de la prospection en passant par le conseil au financement. Globalement, les offres de financement et produits de couverture sont similaires. La différence réside plutôt au niveau des modalités d'accompagnement et des tarifications//commissions. Ces dernières, indiquées dans ce guide, ont été recueillies au deuxième trimestre 2017 et sont sujettes à des modifications dans le temps selon la politique de chaque établissement.

Les banques Offshore situées notamment à Tanger Free Zone proposent également des produits à destination des opérateurs qui souhaitent se développer à l'international.

Quant aux banques participatives, au stade de finalisation de ce guide, elles ne proposent pas encore de produits spécifiques pour accompagner les opérateurs à l'international et en Afrique en particulier.

ARAB BANK

174, Boulevard Mohamed V
20 250 Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 22 22 31 52
Site Web: www.arabbank.ma

Arab Bank, dont le siège social se trouve en Jordanie, est le plus grand réseau bancaire arabe dans le monde avec plus de 600 succursales réparties sur cinq continents. La banque est également présente dans les principales places financières mondiales comme Londres, Dubaï, Singapour, Genève, Paris, Frankfurt, Sydney et Bahrein.

Elle propose une vaste gamme de produits et services financiers pour les particuliers, les entreprises et les autres institutions financières couvrant le retail banking, corporate & investment banking ainsi que les activités de Salle des Marchés et de Cash Management.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international

Tarification : Virements émis et reçus via les filiales du groupe Arab Bank plc

a. Transferts à l'étranger et émission de chèques en devises

- -2‰ - Min 50 DH + Frais de dossier + Frais de SWIFT:
- Jusqu'à 5.000 DH: 50 DH (Frais de dossier) + 50 DH (Frais SWIFT)
- De 5.001 DH à 20.000 DH: 150 DH (Frais de dossier) + 100 DH (Frais SWIFT)
- De 20.001 DH à 50.000 DH: 250 DH (Frais de dossier) + 150 DH (Frais SWIFT)
- De 50.001 à 100.000 DH: 300 DH (Frais de dossier) + 150 DH (Frais SWIFT)
- Plus que 100.000 DH: 500 DH (Frais de dossier) + 200 DH (Frais SWIFT)

b. Transferts en dirhams par le débit d'un compte en devise

- Chez Arab Bank: Le donneur d'ordre autre que particulier
- Chez confère (Simt)
- -2‰ - Min 50 DH + Frais de dossier
- Jusqu'à 5.000 DH: 50 DH

- De 5.001 DH à 20.000 DH: 150 DH
- De 20.001 DH à 50.000 DH: 250 DH
- De 50.001 DH à 100.000 DH: 300 DH
- Plus que 100.000 DH: 500 DH

c. Rapatriements de l'étranger

- - 2‰ – Min 50 DH + Frais de dossier
- Jusqu'à 5.000 DH: 50 DH
- De 5.001 DH à 20.000 DH: 100 DH
- De 20.001 DH à 50.000 DH: 150 DH
- De 50.001 DH à 100.000 DH: 200 DH
- Plus que 100.000 DH: 300 DH

d. Virements émis et reçus via les filiales du groupe Arab Bank plc

- Emis
- Reçus en faveur de particuliers
- Reçus en faveur des sociétés

- De 500 DH à 1.500 DH: 20 DH
- De 1.501 DH à 2.500 DH: 30 DH
- De 2.501 DH à 5.000 DH: 50 DH
- De 5.001 DH à 30.000 DH: 100 DH
- De 30.001 DH à 50.000 DH: 200 DH
- De 50.001 DH à 70.000 DH: 300 DH
- De 70.001 DH à 100.000 DH: 400 DH
- Supérieur à 100.000 DH: 500 DH

2. Remise documentaire

■ Remises chèques Export

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 0,5 ‰ + 100 DH / chèque + frais d'envoi à l'identique.

■ Remises effets export

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 0,5 ‰ + 100 DH / effet + frais d'envoi à l'identique.

■ Remise documentaire export

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commissions documentaires:
 - A vue : 1‰ – Min 100 DH
 - Pour acceptation : 1‰ – Min 100 DH
- Commissions d'encaissement : 1,50‰ – Min 100 DH
- Remise retournée impayée : Minimum 100 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Notification de l'ouverture : 1,25‰ Flat – Min: 100 DH / notification
- Confirmation : 2% - Min: 200 DH
- Accréditif transférable : 1,25‰ Flat – Min: 100 DH
- Modification :
 - Ayant pour objet l'augmentation du montant:
 - Notification : 1,25‰ Flat – Min: 100 DH
 - Confirmation : 2% l'an – Min: 200 DH
 - Portant sur d'autres éléments du crédit documentaire : 100 DH par modification
- Intérêts de couverture : Au cas par cas
- A la réalisation :
 - Levée de documents : 1,50‰ sur le montant utilisé - Min : 100 DH
 - Acceptation : 2% l'an sur l'usage (2 mois de perception au minimum) – Min: 200DH
 - Paiement : 0,5‰ Flat – Min : 100 DH

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Tarif selon le pays.

Offres de financement

1. Crédit d'investissement

Conditions d'éligibilité : Entreprises industrielles souhaitant se développer à l'international notamment au Moyen-Orient et en Afrique.

Durée du crédit : Entre 1 an et 5 ans.

Montants : Pas de minimum et au maximum dans la limite des plafonds autorisés par la réglementation de change.

Devises du crédit : MAD auprès d'Arab Bank Maroc. USD/EUR auprès d'Arab Bank Bahreïn.

Taux : Négocié au cas par cas.

2. Préfinancement des exportations en devises

3. Mobilisation des créances nées à l'étranger

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- MCNE en devises: Libor + marge
- MCNE en dirhams: Prime Rate + marge

4. Factoring

5. Crédit fournisseur

6. Financement conjoint banque - Caisse Centrale de Garantie

Couverture des risques

1. Garanties bancaires internationales

Contre-garantie bancaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises souhaitant soumissionner à un marché à l'international.

Tarification : 2% l'an (1 mois de perception au minimum) – Min: 200 DH

2. Cautions douanières

▪ Obligations cautionnées

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2% l'an (1 mois de perception au minimum) – Min : 200 DH

▪ Caution admission temporaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2% l'an (1 mois de perception au minimum) – Min: 200 DH

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

- **Change au comptant**

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

- **Couverture du risque de change**

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Banque offshore

Le groupe Arab Bank dispose d'une banque offshore basée à Bahreïn.

Rachid BOURHIM

Branch Manager

Tél: +212 5 22 22 31 52, Ext: 213

rachid.bourhim@arabbank.ma

Anass FARIBI

Trade Finance Officer

Tél: +212 5 22 22 31 52, Ext: 230

anass.faribi@arabbank.ma

ATTIJARIWAFABANK

2, Boulevard Moulay Youssef
20 000 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 99 99 99
www.attijariwafabank.com

Attijariwafa bank est un groupe financier leader sur le marché. Outre le Maroc, le groupe est présent dans 14 pays en Afrique dont la Tunisie, l’Egypte, la Lybie, le Sénégal, le Burkina-Faso, le Mali, le Bénin, la Mauritanie, la Côte-d’Ivoire, le Togo, le Congo, le Gabon, le Cameroun et le Niger. Il est également présent dans 8 pays européens dont la France, la Belgique, l’Italie, l’Espagne, l’Allemagne, les Pays-Bas, la Suisse et la Grande Bretagne et dans 3 pays du Moyen-Orient. Attijariwafa bank dispose aussi d’une représentation en Amérique du Nord, à Montréal.

Le Groupe opère à travers un grand nombre de filiales spécialisées qui opèrent dans les métiers de l’assurance, crédit immobilier, crédit à la consommation, leasing, location longue durée, gestion d’actifs, intermédiation boursière, fonds d’investissement, conseil, factoring, banque participative ...

Attijariwafa bank accompagne les opérateurs du commerce extérieur dans leurs cycles d’exportation, allant de la prospection à l’exportation en passant par la négociation jusqu’au financement. Au niveau de la prospection, le groupe bancaire met à la disposition des opérateurs des outils de prospection à l’international comme la plateforme web interactive Attijari-Trade, organise des mises en relation ainsi que des événements et Forums dédiés (Forum International Afrique Développement, Petits déjeuners Export).

Attijariwafa bank a également lancé « Le Club Afrique Développement » qui propose des services d’information, de mise en relation, d’organisation de missions à la demande, de formations et d’accompagnement des investisseurs et très particulièrement en Afrique.

La banque propose ainsi à ses clients exportateurs un accompagnement dédié sur le volet réglementaire, juridique, commercial et sur le volet risque pays et banques.

Enfin, pour le financement du cycle d'exportation, la banque propose une large panoplie de produits et services « sur mesure » ainsi que des couvertures des risques liés aux opérations d'exportation. La banque a récemment enrichi son offre en signant, en marge de la 5^{ème} édition du Forum International Afrique Développement (FIAD) qui s'est tenue en mars dernier, une convention de partenariat avec la Société Internationale Islamique de Financement du Commerce (ITFC), filiale de la Banque Islamique de Développement (BID), qui vise à financer et développer les échanges commerciaux entre les pays arabes et africains.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

2. Remise documentaire

3. Crédit documentaire

4. Lettre de crédit stand-by

5. Attijari-Paypal

6. Comptes entreprises

- Comptes en devises
- Comptes en dirhams convertibles

7. Monétique internationale

- Carte Corporate
- Carte Business Voyage
- Carte Massarif

8. Offres Packagées

- Pack PME avec Module Export

Le Pack PME est une offre packagée de produits et services de banque au quotidien proposée avec des formules de base pouvant être associées à des modules spécifiques optionnels, notamment le Module Export pour accompagner le développement de l'entreprise à l'international. Ce module propose :

- Un compte en devise rémunéré (comptes Euro et USD)
- Un accès Premium à la plate-forme Attijaritrade.ma
- Une carte de rapatriement des avoirs détenus sur les comptes PayPal
- Des avantages et des exonérations :
 - Exonération des frais de tenue de compte pour tous les comptes en devises ou en dirhams convertibles ;
 - Tarification préférentielle pour la confirmation ;
 - Exonération sur cartes internationales ;
 - Mise en relation avec des partenaires potentiels ;
 - ...

Offres de financement

1. Dispositif d'accompagnement multiforme des opérateurs à l'international

Attijariwafa bank propose aux opérateurs, clients du Groupe, une offre de conseil, d'accompagnement et de financement sur mesure, fondée sur la réalité de leurs besoins et la bancabilité de leurs projets à l'international. Elle se matérialise d'abord par de l'information, de l'accompagnement et de l'orientation au niveau des pays de présence du Groupe, ciblés par l'opérateur. Dans certains cas, le Groupe peut aussi faciliter la mise en relation avec des partenaires locaux (clients, fournisseurs, associés potentiels...). Ensuite, la banque met à la disposition des opérateurs ses instruments de financement et de garantie du commerce extérieur (trade finance), en vue de faciliter et sécuriser les transactions commerciales cross-border.

Attijariwafa bank propose également une gamme de crédits d'investissement classiques ou sur mesure, amortissables, à moyen et long terme, sous différentes formes juridiques (prêt direct, leasing...). Ces crédits sont octroyés par la filiale bancaire locale du Groupe, après évaluation de la bancabilité du projet d'investissement local de l'opérateur et approbation du crédit par les instances décisionnelles du Groupe. Ces crédits peuvent être couverts uniquement par les actifs et ressources du projet local ou bien confortés par la garantie de la maison-mère de l'opérateur au Maroc, selon l'autonomie financière de sa filiale locale. Dans certains cas, la banque peut aussi financer la maison-mère de l'investisseur au Maroc, en vue de lui assurer les fonds nécessaires pour développer son projet à l'étranger. Pour les cas les plus complexes, le Groupe AWB propose des montages de financement de projets à l'international à plusieurs «étages» (Maroc et pays d'investissement).

Une fois la filiale locale de l'opérateur installée et opérationnelle dans le pays d'accueil, elle devient une entreprise locale africaine et accède, au même titre que les entreprises locales clientes du Groupe AWB en Afrique, à la même gamme de produits et services pour le financement de son cycle d'exploitation.

2. Préfinancement des exportations en devise

3. Mobilisation des créances nées à l'étranger en devises

4. Avances sur créances nées à l'étranger en dirhams

5. Forfaiting / Escompte sans recours

6. Factoring (Attijari-factoring)

- Une couverture du risque commercial pouvant atteindre jusqu'à 100% de la créance ;
- Recouvrement des impayés des créances à l'export.

7. Financement conjoint banque - Caisse Centrale de Garantie

Couverture des risques

1. Cautionnement des marchés à l'exportation

Emission de garanties à l'international et garanties de marchés: garantie de soumission aux appels d'offres, garantie de bonne exécution,...

2. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Proposition, par la salle des marchés Attijariwafa bank, d'une gamme complète de produits de couverture de risque de change: contrats à terme, options, spots...

3. Couverture de risque pays et de contrepartie à travers :

- La confirmation des lettres de crédits et des SBLC Export.
- Les assurances-crédits et les IRU, développés à travers des accords stratégiques conclus avec les plus grandes institutions financières internationales, et supranationales (ICIEC, Garantie Dahman, SFI, EBRD ...) qui couvrent notamment l'Afrique

Banque offshore

Filiale à 100% du Groupe Attijariwafa bank, Attijari International Bank a été créée en 1994.

Sa création s'inscrit dans le sillage de la naissance de la place financière Offshore de Tanger, objet d'une loi promulguée en 1992 et de celle des Zones Franches d'Exportation.

Attijari International Bank met au service de sa clientèle une organisation adaptée aux exigences des standards internationaux et à la professionnalisation des marchés.

Des équipes pluridisciplinaires peuvent être sollicitées à tout moment pour apporter l'assistance requise à la clientèle, l'orienter dans ses choix, l'accompagner dans ses démarches et traiter ses opérations avec efficacité.

Elle est aujourd'hui leader du secteur au Maroc avec plus de 500 clients répartis entre particuliers et opérateurs économiques étrangers non-résidents ou établis en zones franches.

La banque couvre, depuis son siège à Tanger, l'ensemble des zones franches de Tanger (TFZ, TAC, Melloussa et Med Hub), celle de Kenitra (AFZ), d'Oujda (Technopole), Casablanca (Midparc), Rabat (Technopolis) ainsi que les futures zones franches.

Moyens de paiement à l'international

Grâce à un réseau de correspondants adapté, comprenant les tous premiers établissements bancaires internationaux, Attijari International Bank assure le traitement des opérations de transferts à destination ou en provenance de l'étranger dans les meilleures conditions de célérité et de sécurité.

Ainsi, le traitement par Swift des ordres de paiement internationaux permet aux bénéficiaires de disposer des fonds dans les 24 heures.

- Virement international ;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Lettre de crédit stand-by.

Offres de financement

Attijari International bank s'adresse à trois types de clients :

1. Entreprises installées en zones franches ;
2. Entreprises non résidentes au Maroc ;
3. Entreprises marocaines résidentes, mais avec certaines limitations.

Compte tenu du fait que ces financements sont libellés en devises, les conditions sont indexées sur les marchés internationaux. Pour les conditions d'éligibilité, les dossiers sont étudiés au cas par cas.

Pour les **deux premières catégories**, la banque offre tout type de financement à court terme pour financer le cycle d'exploitation ou à moyen terme et long terme pour financer les programmes d'investissement.

Quant aux **entreprises marocaines résidentes**, elles ont à la fois accès aux financements de la banque offshore à court terme matérialisés par le préfinancement des exportations en devises, les mobilisations des créances nées à l'étranger en devises, les escomptes sans recours et aux financements à moyen et long terme matérialisés par les programmes d'investissement au Maroc ou à l'étranger.

Ces entreprises ont également la possibilité de faire appel à un crédit jumeulé, c'est-à-dire qu'il peut être libellé en MAD et en Devises.

- Préfinancement des exportations en devises ;
- Mobilisation des créances nées à l'étranger en devises ;
- Avances sur créances nées à l'étranger en dirhams ;
- Forfaiting / Escompte sans recours ;
- Crédit d'investissement à moyen terme ;
- Crédit d'investissement à moyen long terme.

Couverture des risques

Attijari International Bank propose des couvertures appropriées sur les marchés de change et de taux. Les services offerts comprennent des instruments diversifiés permettant à la clientèle de gérer ses risques de change ou de taux d'intérêt.

1. Couverture du risque de change

2. Couverture de risque de taux d'intérêt

(*) La tarification standard est disponible sur le site web: www.attijariwafabank.com

BANQUE OFFSHORE **Mohamed BENJELLOUN**

Directeur Général
Tél: +212 5 22 29 88 88
mohamed.benjelloun@attijariwafa.com

BANQUE ON-SHORE : **TRADE FINANCE MAROC** **Loubna DERKAOUI**

Responsable Trade Finance Maroc
Tél : + 212 5 22 54 53 25
l.derkaoui@attijariwafa.com

Nadia LAHBABI

Responsable Développement Export
Tél : + 212 5 22 20 20 47
nadia.lahbabi@attijariwafa.com

Nourddin ES-SAGHOUANI

Responsable Commercial
Tél: +212 5 39 39 41 79
n.es-saghouani@attijariwafa.com

BANCO SABADELL

Twin Center, Tour Ouest, 12^{ème} étage
Angle Boulevard Zerktouni et Al Massira, 20100, Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 20 15 14 15
www.bancosabadellcasablanca.com

Banco Sabadell a inauguré, au cours de l'année 2009, une succursale au Maroc.

Conscients de la position stratégique occupée par le Maroc et de son potentiel de croissance, Banco Sabadell offre son soutien financier aux entreprises espagnoles ayant une présence et/ou des intérêts commerciaux au Royaume ainsi qu'à des entreprises marocaines entretenant des relations commerciales avec l'Espagne et ce, par le renforcement de son support au cours de chaque étape du projet d'expansion et en leur offrant des solutions adaptées à chaque étape.

Les principaux clients de Banco Sabadell sont les filiales de sociétés espagnoles installées au Maroc, les multinationales ayant une relation commerciale avec l'Espagne et les sociétés marocaines avec une forte relation commerciale avec l'Espagne.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

Réception de transferts

- Comptes en dirhams
 - Commission transfert: 1,5‰, min 100 DH
 - Frais courrier: 50 DH

- Comptes en dirhams convertibles / en devises
 - Commission transfert: 1,5‰, min 100 DH
 - Frais courrier: 50 DH

- Encaissement de chèques tirés sur l'étranger
 - Remise de chèque à l'encaissement: 50 DH par chèque + 2‰ min 50 DH
 - Commission virement chèques payés: 1,5‰, min 150 DH
 - Chèques retournés impayés: 5,00‰, min 150 DH
 - Frais de courrier: 50 DH
 - Frais engagés et réclamés par le correspondant: n/d

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Simple :
 - Commission d'encaissement: 0,8‰, min 250 DH
 - Commission de virement: 2‰, min 100 DH
 - Frais de SWIFT: 350 DH
 - Frais de dossier: 40 DH
 - Avis de sort à la demande du client: 50 DH par message SWIFT
 - Remise impayée:
 - Frais du correspondant: n/d
 - Frais d'impayé: 7,5‰, min 250 DH

- Documentaire :
 - Commission d'encaissement: 0,8‰, min 250 DH
 - Commission de virement: 2‰, min 100 DH
 - Commission documentaire: 0,2‰, min 100 DH
 - Frais de SWIFT: 350 DH
 - Frais de dossier: 40 DH
 - Avis de sort à la demande du client: 50 DH par message SWIFT
 - Remise impayée:
 - Frais du correspondant: n/d
 - Frais d'impayé: 7,5‰, min 250 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- **Notification de l'ouverture :** 1,5‰, min 250 DH
- Confirmation : s/risque pays

- **Modifications ayant pour objet l'augmentation du montant (commission sur la somme additionnelle)**
- Notification : 1,5‰, min 250 DH
- Confirmation : s/risque pays

- **Modifications ayant pour objet la prorogation de la durée**
- Confirmation : s/ risque pays
- Modifications portant sur d'autres éléments du crédit documentaire : 300 DH
- **Réalisation** : 7,5‰, min 300 DH
- **Acceptation** : 2‰ l'an min 300 DH
- **Commission virement par débit du compte en DH ou en DH convertible** : 1‰ min 100 DH
- **Commission virement par débit du compte en devises** : 1‰ min 100 DH
- **Frais de dossier** : 35 DH
- **Accréditif transférable** : 1,25‰, min 250 DH

4. Lettre de crédit stand-by

5. Comptes entreprises

- Compte courant en dirhams
 - Commission transfert : 1,5‰, min 100 DH
 - Frais courrier : 50 DH
- Compte en dirhams convertibles
 - Commission transfert : 1,5‰, min 100 DH
 - Frais courrier : 50 DH
- Compte en devises
 - Commission transfert : 1,5‰, min 100 DH
 - Frais courrier : 50 DH
- Compte non-résident en dirhams convertibles
- Compte non-résident en devises
- Compte dépôt à terme

Offres de financement

1. Crédit d'investissement à l'étranger

Banco Sabadell propose un crédit d'investissement à l'étranger. Ce crédit est principalement dédié au démarrage des activités d'une entreprise à l'international.

Cet investissement à réaliser à l'étranger peut revêtir les formes suivantes :

- Création de sociétés ;
- Prise de participation dans des sociétés existantes ;
- Ouverture de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales ;
- Dotations en capital y compris les montants nécessaires à la libération des actions de garantie ;
- Octroi de prêts et/ou d'avances en comptes courants d'associés aux entreprises étrangères dans lesquelles l'investisseur marocain détient une participation au capital. Les avances en compte courant et prêts à consentir doivent faire l'objet de contrats dûment établis et être rémunérés sur la base des conditions du marché ;
- Dotations de fonds pour l'acquisition de locaux et/ou des équipements nécessaires pour les besoins d'exploitation de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales ;
- Dotations de fonds nécessaires à la couverture des frais de fonctionnement de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales.

2. Préfinancement des exportations en devises

3. Mobilisation des créances nées à l'étranger

4. Factoring

5. Crédit fournisseur

6. Financements conjoints banque - Caisse Centrale de Garantie

Couvertures des risques

1. Garanties bancaires internationales

2. Cautions douanières

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

4. Banque offshore

Banco Sabadell ne dispose pas de banque offshore.

ADOLFO LOPEZ

Directeur de Banque d'entreprises

Tél : +212 5 20 15 14 15

lopezadolfo@bancsabadell.com

BANQUE CENTRALE POPULAIRE

101, Boulevard Mohamed Zerktouni
20 100 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 20 25 33
www.gbp.ma

Le Groupe Banque Centrale Populaire est l'une des premières institutions bancaires du Royaume. Il tire sa force de ses valeurs de solidarité, de mutualité et de son organisation unique au Maroc. Il est composé de la Banque Centrale Populaire (BCP), organe central du Groupe et cotée à la Bourse de Casablanca, de 9 Banques Populaires Régionales (BPR) à vocation coopérative, contrôlées par la Banque Centrale Populaire, de filiales spécialisées, de fondations, de banques et de représentations à l'étranger. Le Groupe BCP est présent dans 25 pays, dont 12 pays africains et 13 autres pays dans le reste du monde.

Pour accompagner les entreprises dans leur développement à l'international, la Banque Centrale Populaire a mis en place un dispositif ciblé avec une équipe dédiée, animée par les équipes de la Direction Générale de la Banque de l'International. Cette équipe, organisée en mode « filière » fédérant les différentes expertises en Europe, au Maroc et en Afrique Subsaharienne permet de disposer, pour les différents projets en Afrique, d'un interlocuteur unique des clients, qu'ils soient basés au Maroc ou en Europe.

Cet accompagnement des clients exportateurs se fait également à travers les filiales du Groupe établies en Afrique :

- Le Groupe Banque Atlantique, détenu à travers la holding ABI (Atlantic Business International), déployé dans huit pays de l'UEMOA : la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Bénin, le Mali, le Niger, le Togo, le Burkina Faso, la Guinée et la Guinée Bissau ;
- La Banque Populaire Maroc-Guinéenne, établie en Guinée Conakry ;
- La Banque Populaire Maroc-Centrafricaine, établie en Centre Afrique.



Le Groupe Banque Centrale Populaire est, par ailleurs, présent en Afrique Subsaharienne à travers sa holding de microfinance AMIFA (Atlantic Microfinance For Africa), déjà opérationnelle en Côte d'Ivoire, au Mali et en Guinée Conackry. AMIFA projette de s'implanter dans une dizaine de pays à horizon 2020.

Le Groupe BCP, fort de son réseau de correspondants (+700 actifs) et s'appuyant sur des partenaires financiers internationaux de premier plan, propose un large spectre de produits et services à même de faciliter la vie des différentes entreprises marocaines orientées à l'international.

A travers des solutions financières de fonctionnement, d'investissement, de gestion des risques et d'accompagnement, le Groupe BCP met toute son expertise et tout son réseau à disposition de ses clients. Le Groupe offre également un accompagnement sur le terrain de ses clients souhaitant développer leurs relations d'affaires avec leurs partenaires africains.

En effet, le Groupe BCP organise annuellement des missions économiques B2B en Afrique visant à développer l'internationalisation de ses clients. Ces missions permettent aux entreprises participantes de prendre connaissance du climat des affaires et des mesures incitatives en vigueur dans les pays visités et d'être mises en relation avec des partenaires potentiels. Au cours des trois dernières années, plus de 500 entreprises clientes du Groupe ont bénéficié des missions B2B organisées dans 9 pays africains.

En matière d'offre de services, l'organisation mise en place au sein du Groupe BCP est centrée sur le client et permet une prise en charge globale de l'ensemble des besoins, à travers un interlocuteur unique. Les équipes de Coverage, basées dans les principales capitales aussi bien subsahariennes qu'européennes, permettent de faciliter l'accès et l'aboutissement des différentes initiatives de ses clients à travers :

- Un conseil personnalisé ;
- L'optimisation et la sécurisation des flux à l'export ;
- La recherche de partenaires et de débouchés à l'international ;
- Le financement du cycle d'exploitation ;
- Le financement de l'investissement ;
- La gestion des risques (change, transfert, paiement....).

D'une façon non limitative, le Groupe BCP a conclu des partenariats stratégiques avec des institutions de renom et continue son expansion sur le continent :

- Accord de financement avec la BAD (Banque Africaine de Développement) pour le financement du Trade avec un accord de partage de risques couvrant l'ensemble des pays d'Afrique ;
- Accord avec la BERD pour le financement des opérations de Trade destinées aux entreprises marocaines et extensible aux autres entreprises subsahariennes ;
- Accords avec la SFI pour le financement des opérations de Trade à partir du Maroc ;
- Plusieurs accords avec Proparco, AFD, SFI pour le financement des entreprises marocaines (énergies renouvelables, écosystèmes offshore....) ;
- Accord avec l'Africa Finance Corporation (AFC) dans les domaines du financement des projets d'infrastructure et de Conseil ;
- Plusieurs partenariats dans la partie anglophone avec des institutions de renom pour le développement du commerce extérieur aussi bien en Éthiopie (Commercial Bank of Éthiopie: 1ère banque du pays), en Zambie (National Commercial Banks) qu'au Ghana (Cal Bank) ;
- Plusieurs accords avec des grands conglomérats africains (Groupe Heirs-United Bank Of Africa au Nigeria et Sipromad à Madagascar) permettant à ses clients de disposer d'un cadre de collaboration et d'appui en cas de besoin ;
- Plusieurs accords avec les autorités financières et monétaires du Rwanda, Madagascar... permettant de disposer d'une proximité facilitant le développement et l'installation future de ses clients.

Plus spécifiquement, pour sa présence en Afrique de l'Ouest, la filiale ABI prend le relais sur un certain nombre d'initiatives régionales :

- Lancement de la filiale BACI en Guinée-Bissau permettant une couverture totale des pays de la zone UEMOA ;
- Accord avec la Banque Islamique de Développement, via sa filiale IFTC, pour le financement des opérations de Trade en Afrique Subsaharienne dans le cadre d'un programme de partage de risques ;
- Accord avec la SFI dédié à certaines filiales du Groupe pour couvrir les besoins Trade et des opérations de commerce extérieur ;
- Convention avec African Guarantee Fund (AGF) portant sur une garantie de partage de risque. Cette convention, visant à accroître la capacité du groupe ABI dans le cadre de sa stratégie de financement des PME, est la deuxième de ce type signée avec AGF depuis 2014 ;
- Entrée du fonds Development Partners International (DPI) dans le capital d'ABI avec une contribution de 100 millions de dollars, donnant ainsi plus de moyens financiers pour accompagner le développement des filiales du Groupe BCP.

A côté de son offre bancaire, la Banque Centrale Populaire offre un service de conseil et d'assistance matérialisé par la mise à disposition de ses clients d'une équipe dédiée d'experts en Trade pour les accompagner principalement dans :

- La structuration des besoins en financement Trade ;
- Le conseil réglementaire ;
- L'assistance technique sur les opérations Trade ;
- La formation en Trade Finance via son large réseau de correspondants étrangers.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Service : Encaissement simple d'effets et de chèques.

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Service : Acceptation, encaissement et gestion des retours impayés.

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Service : Acceptation, confirmation, et gestion des retours...

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Selon le pays.

5. Comptes entreprises

L'exportateur peut ouvrir, auprès de la Banque Centrale Populaire, un compte en devises ou en dirhams convertibles lui permettant l'optimisation de sa trésorerie. La Banque Centrale Populaire met à la disposition de sa clientèle exportatrice, des cartes de paiement à l'international pour le règlement de leurs dépenses professionnelles.

Offres de financement

1. Crédit d'investissement

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Objet ou structure de financement : Financement de chaîne de production, terrain, installations ...

2. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Objet ou structure de financement : Préfinancement en dirhams ou en devises.

3. Mobilisation des créances nées à l'étranger

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Objet ou structure de financement : Escompte de créances.

4. Avances sur créances nées sur l'étranger

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international avec justification des documents.

Objet ou structure de financement : Avances variant entre 70% et 100% de la créance.

5. Crédit de préfinancement export en dirhams

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international avec justification des documents.

Objet ou structure de financement : Découvert ou avance sur marchandises (exportation ou volume d'affaire à l'export).

6. Leasing

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Objet ou structure de financement : Leasing de matériel de production, roulant, installations ...

7. Factoring

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Objet ou structure de financement : Factoring.

8. Financements conjoints banque - Caisse Centrale de Garantie

Mezzanine export (Financement conjoint banque – CCG)

Conditions d'éligibilité : Entreprise de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services. Et réalisant au moins 20% du chiffre d'affaires à l'export (Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière, de la pêche hauturière et du secteur financier)

Objet ou structure de financement

Investissements immatériels et matériels, Besoin en Fonds de Roulement (BFR), dépenses liées au démarrage d'un plan de développement ou financement des immobilisations à faible valeur de gage...

Structure de financement :

- Fonds propres et/ou autofinancement : 20% au minimum du coût du programme
- Mezzanine Export : 40% au maximum avec un plafond de 10 MDH
- Crédit bancaire: Reliquat du financement sans que la part de la Banque ne soit inférieure à celle de « Mezzanine Export »

Damane export (Financement conjoint banque – CCG)

Garantie des crédits de fonctionnement → à 1 MDH en faveur des entreprises exportatrices.

Conditions d'éligibilité : Entreprise de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services et réalisant au moins 20% du chiffre d'affaires à l'export (Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière, de la pêche hauturière et du secteur financier)

Objet ou structure de financement :

- La durée de la garantie est 18 mois à compter de la date de la notification en cas de non renouvellement.
- La garantie peut couvrir 70% du crédit en principal avec un plafond de garantie de 10 MDH.

Le plafond de la garantie est de 20 MDH sur une même entreprise, tous concours de garantie confondus.

Cautionnement des marchés à l'exportation (Financement conjoint banque – CCG)

Garantie des cautionnements de soumission (ou provisoires), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie....exigés au titre de marchés à l'étranger.

Conditions d'éligibilité : Entreprises de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services; soumissionnaires ou titulaires de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger. Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.

Objet ou structure de financement :

Pourcentage de risque couvrant : 70% des cautionnements.
Plafond de garantie : Contre-valeur de 20 MDH par entreprise.

Couverture des risques

1. Garanties bancaires internationales

- **Emission de garanties internationales :** La Banque Centrale Populaire peut émettre, pour le compte de ses clients, des cautions de marchés en faveur de bénéficiaires étrangers dans le cadre de la soumission et la réalisation de marchés à l'international.
- **Réémission de garanties internationales :** A travers ce mécanisme, la Banque Centrale Populaire donne son engagement à l'exportateur de le payer dans le cas où il serait amené à mettre en jeu une garantie bancaire reçue de la part de son client étranger.

2. Cautions douanières

■ Cautions pour admissions temporaires

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2% par an du montant de l'engagement.

Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

LE MARCHÉ DES CHANGES

A. Change au comptant

Conditions d'éligibilité : Les opérations de change au comptant peuvent être traitées à travers deux canaux :

Canal 1 : A travers un point de vente Banque Populaire (Agence ou centre d'affaires): ce canal est utilisé par les clients n'ayant pas un accès direct à la Banque des Marchés de Capitaux (BMC). Le client instruit son point de vente pour l'achat ou la vente des devises au comptant sur le marché des changes et son instruction est exécutée au cours marché et dénouée au comptant au plus tard à (J+3) de la réception de l'ordre du client.

Canal 2 : A travers un accès direct à la Banque des Marchés de Capitaux, pour les clients ayant un recours fréquent et pour des montants importants aux opérations de change. Ces clients bénéficient de cotations en temps réel, de cours compétitifs et de dates de dénouement allant de J à J+2 au plus tard pour leurs opérations au comptant.

Tarification : La Banque des Marchés de Capitaux (BMC) de la Banque Centrale Populaire (BCP) gère une des positions de change les plus importantes de la place.

A cet effet, elle dispose d'une grande latitude à donner à ses clients des cotations de change sur l'ensemble des devises (Majeurs et autres) cotées par BAM ou pas, pour des montants allant de quelques milliers à plusieurs milliards de MAD. Les cotations fournies aux clients répliquent instantanément l'évolution des cours de change sur le marché des changes local et international.

Les cours de change communiqués par la BMC à ses clients sont nets de toute commission ou frais.

B. Couverture du risque de change

Conditions d'éligibilité : La BMC de la BCP met à la disposition de ses clients une panoplie complète de produits de couverture du risque de change allant des instruments classiques à des instruments les plus sophistiqués.

A cet effet, les couvertures de changes à terme classiques, les produits dérivés simples, les stratégies optionnelles, les instruments de couvertures hybrides et les produits structurés de change personnalisés sont offerts par la BMC à ses clients. L'horizon des couvertures offertes par la BMC part du court au long terme, tout en passant par le moyen terme.

Pour y être éligible, il suffit d'avoir une ligne salle des marchés et de signer les contrats stipulés par la réglementation marocaine du marché des changes.

Tarifification : Les instruments de couverture du risque de change offerts par la BCP à travers la BMC sont des plus compétitifs de la place, en témoigne la part de marché de la banque sur ce segment des marchés.

C. Le marché des matières premières :

Face aux fluctuations des prix des produits de base (produits agricoles, produits pétroliers, métaux etc.), la Banque des Marchés de Capitaux, grâce à son positionnement et aux partenariats noués avec les plus grandes institutions financières internationales (Banques et courtiers) offre à ses clients la possibilité de couvrir leurs opérations sur les différents marchés des commodities et à travers les différents instruments autorisés par la réglementation en vigueur à savoir : les futures, les swaps, les dérivés, ...Etc.

L'intervention de la BMC pour le compte de ses clients sur les marchés des matières premières peut se faire sur le marché organisé comme sur le marché de gré à gré.

D. Le marché monétaire local et international :

Dans l'objectif d'améliorer et d'optimiser la gestion des besoins et excédents de trésorerie en Dirham et en devises, la Banque des Marchés de Capitaux de la BCP met à la disposition de ses clients, en plus des produits classiques (Pension « Repos », dépôt et financement en devises, titres obligataires publics et privés à court terme, FRA, Swap, ...etc.), des instruments de placement indexés sur différents sous-jacents cotés sur les marchés internationaux.

Dans cette optique, Les experts de la BMC accompagnent leurs clients et les conseillent dans une relation de proximité sur les meilleurs choix d'investissement et de couverture à entreprendre sur le marché monétaire.

E. Le marché obligataire :

En tant que Market Maker, intermédiaire très actif en Bons du Trésor (BTN), avec une part de marché de leader et ayant participé en tant que chef de fil et/ou membre du syndicat de placement aux principales émissions traitées sur le marché national, la BCP veille à servir, dans les meilleures conditions, les ordres d'achat/vente de BTN sur les deux compartiments du marché (Primaire et Secondaire).

L'activité obligataire met également à la disposition de ses clients son expertise dans la couverture des risques de taux, que ce soit sur le marché national ou international.

F. Les produits structurés :

La BCP vous propose des solutions permettant de maximiser le rendement de ses clients et d'obtenir une performance meilleure que le taux de référence sur les marchés monétaires ou obligataires ainsi que celles des produits classiques.

Les produits structurés sont construits sur la base d'un montage financier offrant l'accès à une grande variété de sous-jacent (devises, actions, matière première, Indice et Tracker, ...Etc.)

Les clients de la banque peuvent, compte tenu de leur profil de risque, garantir le capital ou un taux de rendement minimum à maturité indépendamment de la performance du sous-jacent choisi.

Atlantic Business International (ABI)

Atlantic Business International (ABI) est une holding financière contrôlée par le Groupe Banque Centrale Populaire. Acteur financier présent dans les 8 pays de l'espace UEMOA, ABI occupe une position de co-leader dans la région et en Côte d'Ivoire.

La croissance accélérée qu'ABI a connue durant ces trois dernières années a permis de conforter l'ancrage régional du groupe Banque Centrale Populaire dans les pays d'Afrique subsaharienne identifiés comme stratégiques pour les entreprises marocaines.

Cette dynamique de développement d'ABI lui permet également de renforcer son rayonnement dans tous les pays de l'espace UEMOA. La politique de proximité suivie lui confère une position d'acteur financier, figurant parmi les trois premiers groupes financiers de la zone en terme de parts de marché.

Les défis de l'ambitieux plan stratégique Elan 2020 déjà engagé, lui permettront de passer à une nouvelle étape de son développement selon les axes prioritaires et les orientations qui en découlent :

- Développement des activités de Banque de détail ;
- Accroissement de la capacité d'accompagnement et de financement de projets structurants ;
- Poursuite du développement de l'activité assurance ;
- Renforcement de l'innovation et des synergies intra-groupe notamment autour des métiers spécialisés, dans une logique d'amélioration encore plus importante des services et de la valeur ajoutée aux clients ;
- Déploiement d'une doctrine commune de gestion du risque et de la conformité conforme aux meilleurs pratiques internationales.

Banque offshore: Chaabi International Bank Offshore (CIBO)

La Banque Offshore du Groupe Banque Populaire opère depuis 2007 dans la zone industrielle franche de Tanger (TFZ). Chaabi International Bank Offshore (CIBO) propose des services à la fois pour les exportateurs et les investisseurs.

L'accompagnement financier des investisseurs marocains en Afrique Subsaharienne fait partie de l'offre de CIB Offshore aussi bien pour la grande entreprise que pour les PME/TPE et start-ups.

CIB Offshore, en parfaite symbiose avec sa maison mère, la Banque Centrale Populaire, s'inscrit dans le cadre de la politique du Groupe en matière de soutien aux entreprises en quête d'internationalisation ou d'expansion moyennant la recherche de nouveaux marchés :

Service au profit des investisseurs marocains :

- Informations relatives à l'environnement des affaires et notamment l'aspect réglementaire, fiscal et les coûts des facteurs de production dans le pays cible, en s'appuyant sur le système de veille de la BCP et l'assistance des filiales du Groupe sur place ;

- Assistance pour la structuration des financements ou acquisition des affaires existantes avec le concours des banques d'affaires du Groupe ;
- Orientation de l'investisseur auprès de nos filiales pour la prise en charge de l'ouverture des comptes bancaires et l'étude du projet pour le financement de l'investissement et/ou de l'exploitation ;
- Financement de l'investissement en devises via CIB Offshore pour les dossiers éligibles pour faire bénéficier l'investisseur des avantages comparatifs en terme de coût de financement ;
- Intervention de CIB Offshore en co-financement ou en risk-sharing avec les filiales du Groupe en Afrique pour l'accompagnement de l'investisseur marocain pour la réalisation de son projet.

Services au profit des exportateurs marocains :

- Renseignements commerciaux sur les clients (solvabilité, notoriété commerciale...);
- Assistance pour la détermination du mode de paiement adéquat en fonction du risque pays ;
- Confirmation des lettres de crédit à l'exportation ;
- Mobilisation des créances à l'exportation ;
- Achat des créances à l'exportation moyennant l'Escompte sans recours des lettres de crédit et des effets avalisés.

Etant donné que les financements de CIBO sont libellés en devises, les conditions financières proposées sont indexées sur les marchés internationaux. Pour les conditions d'éligibilité, les dossiers sont étudiés au cas par cas.

MOHAMMED KAMAL MOKDAD

Directeur Général BCP, en charge
de la Banque de l'International
Tél : +212 522 46 94 27
Fax : + 212 522 22 24 24
kmokdad@cpm.co.ma

MOHAMED ZINE

Directeur Général Adjoint
au sein de la Banque
de l'International, en charge de
l'International Business
Development
Tél : +212 522 46 93 36
Fax : + 212 522 22 24 24
mzine@cpm.co.ma

ABDELWAFI ATIF

Directeur Général CIB Offshore
Chaabi International Bank Offshore
Tél : +212 5 39 39 49 49 / 50
Fax : +212 5 39 39 49 51
abdelwafia@cpm.co.ma

OTHMANE TAJEDDINE

Directeur de la Banque
des Marchés de Capitaux de la BCP
Tél : +212 (0) 529 07 90 90
Fax : +212 (0) 522 49 75 75
otajeddine@cpm.co.ma

ABDERRAHIM EL KEROUMI

Directeur Correspondant
Banking et Institutions Financières,
au sein de la Banque de l'International
Tél : +212 522 46 92 97
Fax : +212 522 48 76 28
aelkeroumi@cpm.co.ma

KARIM EL BAZ

Directeur Trade Finance
au sein de la Banque des Flux
Tél : +212 5 22 46 94 87
Fax : +212 5 22 48 76 28
kelbaz@cpm.co.ma

BMCE BANK OF AFRICA

140, Avenue Hassan II
20 100 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 20 04 92
www.bmcebank.ma

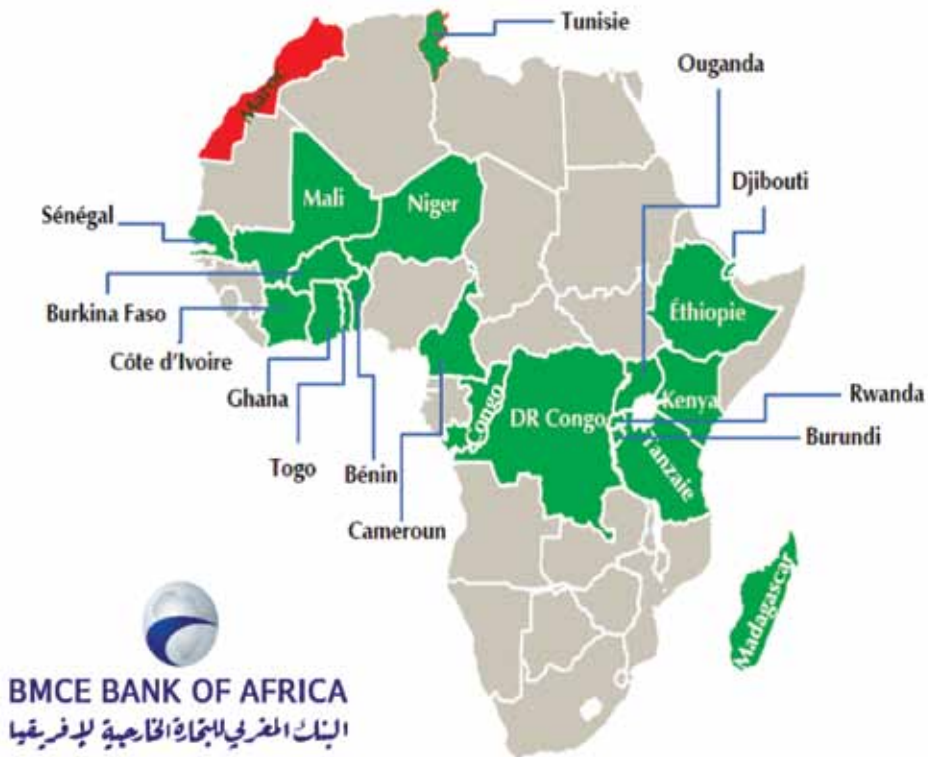
Une banque privée marocaine... et d'ambition panafricaine.

Banque internationale par excellence, la BMCE Bank of Africa est le fruit de la coopération de plus de 14.800 collaborateurs établis dans 32 pays sur 4 continents et plus de 1.600 points de vente. Le Groupe BMCE Bank of Africa est fier de sa réputation de pionnier. En effet, la BMCE Bank est la première banque marocaine à être établie dans 21 pays africains sur 4 zones stratégiques du continent, en faisant ainsi le 2^{ème} groupe bancaire panafricain en termes de couverture géographique, et la plus africaine des banques marocaines. Le Groupe BMCE Bank of Africa continue son expansion en Afrique afin d'accompagner le développement du continent et assister les entreprises marocaines et africaines dans leurs opérations locales et internationales et ambitionne, à terme, de couvrir tous les pays africains. Les performances du Groupe BMCE Bank of Africa à fin 2016 font état d'une nette croissance notamment du RNPG en progression de +4% à 2.036 Millions de dirhams, un Produit Net Bancaire en hausse de +10% à 12.990 Millions de dirhams, une augmentation des Capitaux Propres Part du Groupe qui s'établissent à 18,3 Milliards de dirhams en 2016 soit une hausse de +7% ainsi qu'une forte hausse du Total Bilan du Groupe s'élevant pour la première fois à 306 Milliards de dirhams, soit une croissance de +9.5% par rapport à 2015.

Notre vision : Une banque internationale

- 1^{ère} banque marocaine à l'international à travers la succursale de Paris en 1972 ;
- 1^{ère} banque marocaine à être présente en Chine à travers le bureau de représentation de Pékin en 2000 ;
- 1^{ère} banque marocaine à être présente en Afrique subsaharienne à travers la Banque de Développement du Mali en 1989 ;
- 2^{ème} banque panafricaine en termes de couverture géographique du continent.

Avec une expérience de 58 ans au service du Maroc et du continent africain, la BMCE Bank of Africa a la vocation et l'ambition de continuer son expansion en Afrique. A ce jour, la BMCE Bank of Africa compte plus de 5.500.000 clients et une présence dans 32 pays dont 21 dans son continent d'origine. A travers ses filiales prestigieuses, notamment Bank of Africa (détenue à 73%), la Banque de Développement du Mali (détenue à 32,4%) et La Congolaise de Banque (détenue à 37%), le Groupe BMCE Bank of Africa ambitionne de continuer d'accompagner la croissance africaine et de couvrir l'ensemble du continent et s'ériger en plateforme d'accompagnement de référence pour les opérations africaines.



Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

a. Transfert émis :

- Transfert à l'étranger (Comptes en Dirhams et Dirhams convertible) : 1,50‰ (min 50 DH)
- Transfert à l'étranger (Comptes en devises) : 1‰ (min 100 DH)
- Frais de SWIFT par pays : De 50 à 160 DH
- Frais de dossier : 50 DH

b. Transfert reçus :

- Rapatriement des devises de l'étranger sur comptes en Dirhams et Dirhams convertible : 1,50‰ (min 75 DH)
- Rapatriement des devises de l'étranger sur comptes en devises : 1‰ (min 50 DH)

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission documentaire :
 - A vue : 1‰ (min 200 DH)
 - Pour acceptation : 1,50‰ (min 200 DH)
- Commission d'encaissement : 1,50‰ (min 100 DH)
- Remise retournée impayée : 250 DH par remise
- Frais de dossier : 50 DH
- Frais de SWIFT (par pays) : De 50 DH à 160 DH
- Frais dossier – Chèque/Effet impayé : 30 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Frais de dossier : 50 DH
- Notification d'ouverture : 1,25‰ Flat (min 200 DH)
- Confirmation :
 - Sur pays à risque normal : 2% l'an
 - (2 mois de perception au minimum-min 200 DH)
 - Sur pays à haut risque: Au cas par cas - min 500 DH

- Accréditif transférable: 1,25‰ Flat (min 200 DH)
- Modification ayant pour objet l'augmentation du montant (Sur le montant additionnel) :
 - Notification : 1,25‰ Flat (min 200 DH)
 - Confirmation :
 - Sur pays à risque normal: 2% l'an min 200 DH (2 mois de perception au minimum)
 - Sur pays à haut risque: Au cas par cas – min 500 DH
 - Accréditif transférable: 1,25‰ Flat (min 200 DH)
- Modifications ayant pour objet la prorogation de la durée (Sur la période additionnelle)
 - Confirmation :
 - Sur pays à risque normal: 2% l'an min 200 DH (2 mois de perception au minimum)
 - Sur pays à haut risque: Au cas par cas – min 500 DH
- Modifications portant sur d'autres éléments du crédit documentaire: 200 DH par modification
- A la réalisation :
 - Levée de documents : 1,50‰ sur le montant utilisé – min 200 DH
 - Acceptation: 2% l'an (2 mois de perception au minimum) min 200 DH
 - Paiement: 1‰ Flat – min 100 DH
- Frais de SWIFT (par pays): De 50 à 160 DH

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Selon le pays.

5. Comptes entreprises

■ Compte exportateur en devises

- Pour les exportateurs de biens ou de services et qui ont besoin de régler leurs dépenses professionnelles en devises engagées à l'étranger ou en dirhams au Maroc
- Permet de disposer de 70% des recettes d'exportations (80% pour les entreprises du secteur aéronautique et spatial), y compris en billets de banque étrangers, pour financer toutes les dépenses professionnelles en devises

- **Compte en devises pour les dotations au titre des voyages d'affaires**
- **Compte exportateur en dirhams convertibles**
 - Pour les exportateurs de biens ou de services et qui ont besoin d'un moyen de paiement pour régler leurs dépenses professionnelles au Maroc et/ou à l'étranger ;
 - Permet de disposer de 70% des recettes d'exportations (80% pour les entreprises du secteur aéronautique et spatial), y compris en billets de banque étrangers, pour financer toutes les dépenses professionnelles en devises.
- **Chèque en devises ou en dirhams convertibles**
 - Adossé aux comptes d'exportateur en devises ou en dirhams convertibles

Offres de financement

Pour le financement de projets en Afrique, trois cas peuvent se présenter :

- Cas des financements exclusifs BMCE ;
- Cas des financements exclusifs BMCE Bank Of Africa (BOA) ;
- Cas des Co-financements BMCE-BOA et éventuellement BBI (BMCE Bank International).

BMCE BANK OF AFRICA et ses filiales africaines proposent une panoplie de produits et services pour la clientèle entreprise : des lignes d'investissement, de fonctionnement et de leasing dans certains pays.

Cette offre est valable aussi bien pour les entreprises marocaines installées en Onshore qu'en Offshore.

1. Crédits d'investissement

Portant sur la création, l'extension ou la modernisation des équipements de la société, le groupe BMCE BANK OF AFRICA propose des Crédits Moyen et Long Terme dont le montant peut atteindre jusqu'à 80% du coût total de l'investissement.

La durée de remboursement peut atteindre 12 ans pour le long terme avec possibilité d'un différé allant jusqu'à 3 ans.

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification dépend du :

- Pays cible (risque pays) ;
- Qualité de l'emprunteur ;
- Qualité du projet ;
- Relation/historique avec notre institution ;
- Les garanties proposées.

Concernant les **crédits de fonctionnement :**

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification dépend du :

- Pays cible (risque pays) ;
- Qualité de l'emprunteur ;
- Relation/historique avec notre institution ;
- Les garanties proposées.

Les produits proposés sont :

- **Lignes de trésorerie :** BMCE finance les entreprises exportatrices à travers les Préfinancement Export, la Mobilisation de Créances Nées à l'Export, le Factoring à l'export...
Nos filiales africaines proposent les produits de trésorerie habituelles : Facilité de caisse, Découvert, Escompte commercial, Crédit spot...
- **Engagements par signature :** COMEX, diverses Cautions pour répondre aux appels d'offres publics/privés, cautions diverses...

2. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

3. Mobilisation des créances nées en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- MCNE en devises : Libor + marge
- MCNE en dirhams : Prime Rate + marge

4. Factoring

Cette solution permet l'optimisation de la gestion du poste clients à travers :

- La garantie contre les impayés grâce au remboursement à 100% du montant de la créance en cas de défaillance financière du débiteur ;
- Le financement immédiat des créances commerciales ;
- Le recouvrement des créances ;
- La gestion intégrale du poste clients et des recours contentieux.

Tarification :

- Taux de financement: Elle est comparable au taux court terme du marché
- Commission d'affacturage : Flat sur le chiffre d'affaires confié. Elle est déterminée en fonction du chiffre d'affaires, du processus de facturation, de la nature de la clientèle, etc.

5. Crédit fournisseur

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

6. Financement conjoint banque-Caisse Centrale de Garantie

Mezzanine export (Financement conjoint banque – CCG)

Mezzanine export est un crédit moyen terme cofinancé avec la CCG pour accompagner les entreprises marocaines en terme d'investissement et ce, dans les proportions suivantes :

- Fonds propres : 20% au minimum du coût global du projet
- Part CCG : 40% au maximum avec un plafond de 10 MDH
- Part banque : financement du reliquat (Garantie CCG possible jusqu'à 60%)

Conditions d'éligibilité :

- 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 ;
- Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.

Tarification :

- Sur la part CCG : 2% l'an HT
- Sur la part banque : taux d'un crédit moyen terme ou crédit d'investissement appliqué au client

Damane export (Financement conjoint banque – CCG)

Garantie des crédits de fonctionnement supérieur à 1MDH en faveur des entreprises exportatrices.

Conditions d'éligibilité :

Entreprises, personnes physiques ou morales de tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière, réunissant les conditions suivantes :

- 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.

Tarification :

Taux d'un crédit de fonctionnement appliqué au client, auquel il faut ajouter la commission de la garantie CCG qui est de 0,5% HT par opération calculée sur la base du montant global du crédit. En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent du crédit qui correspond à la garantie accordée.

Quotité de la garantie :

70% du crédit en principal avec un plafond de garantie de 10 MDH

Cautionnement des marchés à l'exportation (Financement conjoint banque – CCG)

Garantie de cautionnements de soumission (ou provisoire), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie... Exigés au titre de marchés à l'étranger.

Conditions d'éligibilité :

- Entreprises, personnes physiques ou morales réunissant les conditions suivantes :
 - Entreprises de droit marocain potentiellement viables ;
 - Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.

Tarification :

2% l'an avec un minimum de 50 DH (HT), auxquels il faut ajouter la commission CCG qui est de 0,5% HT par opération calculée sur la base du montant du crédit. En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent du crédit qui correspond à la garantie accordée.

Quotité :

70% du montant de l'engagement caution octroyé. En cas de mise en jeu, la CCG réglera la contre-valeur en DH de la quotité de garantie du montant en devise.

Couverture des risques**1. Garanties bancaires internationales****2. Cautions à l'international**

- Caution provisoire
- Caution de restitution d'acompte
- Caution définitive
- Caution de retenue de garantie

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

Cautions étrangères émises :

- Frais de dossier : 50 DH
- Commissions : 2% HT l'an hors frais du correspondant
- Frais de SWIFT : Forfaitisé à 250 DH
- Frais de SWIFT pour mainlevée : Forfaitisé à 250 DH

Modification caution étrangère émise :

- Commission sur modification montant ou durée de caution : 100 DH + commission sur caution sur nouveau montant ou nouvelle durée
- Commission sur modification autres termes de la caution: 100 DH
- Frais de SWIFT: Forfaitisé à 250 DH
- Frais de mise en jeu: Frais de Swift + PDL + 500 DH

Exportation temporaire

Conditions d'éligibilité : Suspendre temporairement ou définitivement le règlement des droits de douane suite à une exportation temporaire sous condition que les exportations soient retournées au Maroc à l'identique.

Tarification : 2% l'an avec un minimum de 50 DH (HT).

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Salle des marchés BMCE Capital

La salle des marchés couvre le risque de change des transactions à l'international, à travers des instruments fermes ou optionnels :

- Le change au comptant (change spot) ;
- Le change à terme ;
- Les options de change ou les stratégies optionnelles.

Banque offshore : BMCE Tanger Offshore

1. Crédits d'investissement

Portant sur la création, l'extension ou la modernisation des équipements de la société, le groupe BMCE BANK OF AFRICA propose des Crédits Moyen et Long Terme dont le montant peut atteindre jusqu'à 80% du coût total de l'investissement.

La durée de remboursement peut atteindre 12 ans pour le long terme avec possibilité d'un différé allant jusqu'à 3 ans.

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification dépend du :

- Pays cible (risque pays)
- Qualité de l'emprunteur
- Qualité du projet
- Relation/historique avec notre institution
- Les garanties proposées

2. Crédits de fonctionnement

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification dépend du :

- Pays cible (risque pays)
- Qualité de l'emprunteur
- Relation/historique avec notre institution
- Les garanties proposées

Produits proposés :

- **Lignes de trésorerie** : BMCE finance les entreprises exportatrices à travers les Préfinancements Export, la Mobilisation de Créances Nées à l'Export, le Factoring à l'export...
Ses filiales africaines proposent les produits de trésorerie habituels : Facilité de caisse, Découvert, Escompte commercial, Crédit spot...
- **Engagements par signature** : COMEX, diverses Cautions pour répondre aux appels d'offres publics/privés, cautions diverses...

GHIZLANE CHAKIR

Directeur Synergies Métiers
Tél : +212 5 22 49 86 65
gchakir@bmcebank.co.ma

NAZIH EL BEZZARI

Responsable Financements
Structurés Afrique
Tél : +212 5 22 46 21 93
nelbezzari@bmcebank.co.ma

BMCI

26, Place des Nations-Unies
20 000 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 46 10 00
www.bmci.ma

La BMCI bénéficie de l'appui de son actionnaire de référence, BNP Paribas, l'une des 6 banques les plus solides du monde selon Standard & Poor's et la première banque de la zone euro par le montant des dépôts. Avec une présence dans plus de 80 pays, BNP Paribas est un leader européen des services financiers d'envergure mondiale. Il détient des positions clés dans ses trois grands domaines d'activité : Retail Banking, Investment Solutions et Corporate & Investment Banking.

La grande valeur ajoutée du Groupe réside dans un large réseau de Trade Centers.

C'est un réseau de 101 Trade Centers, unique dans le monde, avec plus de 200 professionnels, présents dans les 5 continents. Chaque Trade Center est une véritable plateforme à échelle internationale, avec une équipe d'experts dédiés aux métiers du commerce international. Ainsi, grâce à cette expertise, les équipes dédiées proposent aux clients les solutions les plus adaptées pour le montage et la sécurisation de leurs opérations à l'International.

BMCI intervient donc à travers ses clients par le biais des 2 Trade Centers de la BMCI et à travers BMCI Off-shore qui distribue près de 900 Millions de dollars de crédit.

Pour accompagner les entreprises marocaines qui investissent à l'international, et notamment en Afrique, la BMCI propose des offres de financement d'investissement et de garanties. Elle peut également mettre les investisseurs en relation avec ses banques partenaires filiales du groupe BNP Paribas pour étudier des solutions localement.

En Afrique, le groupe est présent dans les pays suivants : Algérie, Tunisie, Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Burkina Faso et Guinée.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission de transfert : 0,10% avec min 20 DH
- Frais engagés : 50 DH
- Frais de retour de fonds confrères :
 - Couverture en EUR : 50 EUR
 - Couverture en USD : 50 USD
- Frais de refinancement : 150 DH
- Frais de prorogation de refinancement : 150 DH

Chèques :

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Encaissement simple chèque étranger au moment de la remise :
 - Commission d'encaissement par chèque : 100 DH
 - Frais d'encaissement : 39,20 DH
 - Récupération frais d'envoi : A l'identique
- Chèque payé après cession de devises :
 - Commission de virement : 0,10% avec min 50 DH
 - Frais d'envoi : 5,40 DH
- Retour de chèque impayé :
 - Commission de retour d'impayé : 100 DH
 - Frais engagés et réclamés par le correspondant : A l'identique
 - Frais éventuels de protêt : A l'identique
- Déclaration au service central des incidents de paiement :
 - Frais de déclaration par chèque : 100 DH
 - Frais engagés et réclamés par le correspondant (chèque en devise) : A l'identique
 - Frais de recommandé : A l'identique
- Protestation de chèque par chèque : 1.000 DH
- Annulation d'opposition au paiement d'un chèque en devise : 25 DH

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité: Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Remises libres
 - Commission d'encaissement par bordereau: 100 DH
 - Commission de virement: 0,20% avec min 150 DH
 - Frais engagés: A l'identique
 - Frais de SWIFT en cas d'ouverture chez confrères: 350 DH
 - Frais de dossier: 40 DH
- Remises documentaires
 - Commission d'encaissement: 0,15% avec min 100 DH
 - Commission documentaire: Sans frais
 - Commission de virement: 0,10% avec min 50 DH
 - Frais engagés: A l'identique
 - Frais de SWIFT en cas d'ouverture chez confrères: 350 DH
 - Frais de dossier: 100 DH
- Avis de sort à la demande du client par avis: 50 DH
- Remise impayée
 - Frais du correspondant: A l'identique
 - Frais d'impayé : 100 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Ouverture
 - Commission de notification
 - (idem pour accreditif transférables) : 0,125% avec min 150 DH
 - Commission de confirmation
 - (idem pour accreditifs transférables) Selon le risque de la banque et le risque pays : min 200 DH
 - Frais de dossier : 100 DH
 - Port de lettre : 5,40 DH
- Frais de refinancement : 150 DH
- Frais de prorogation de refinancement : 150 DH
- Modification
 - Prorogation ou augmentation
 - Crédits confirmés : 0,125% avec min 150 DH
 - Crédits non confirmés : 0,125% avec min 150 DH
 - Autres modifications
 - Commission fixe : 100 DH

- Port de lettre : 5,40 DH
- Réalisation
 - Commission de réalisation : 0,15% avec min 100 DH
 - Commission d'acceptation : 2% / an avec min 500 DH
 - Commission de transfert : 0,15% flat avec min 100 DH
 - Commission de virement : 0,10% avec min 100 DH
 - Intérêts de couverture : Calculés sur le nombre de jours
 - Frais d'envoi : A l'identique
 - Frais de SWIFT : A l'identique

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifification :

- Commission : 2% / an avec min 500 DH
- Frais de dossier : 100 DH
- Frais de SWIFT : 200 DH
- Port de lettre : 5,40 DH

Offres de financement

1. Crédit d'investissement à moyen ou long terme

Le crédit d'investissement a pour objet de financer tout ou partie des investissements d'une entreprise, sur une durée pouvant aller jusqu'à 5 voire 7 ans pour le financement de matériel, équipement, etc. Pour les investissements immobiliers (acquisition, construction, travaux...) la durée peut aller jusqu'à 10 ou 12 ans.

La BMCI peut octroyer des crédits d'investissement à des sociétés exerçant leur activité au Maroc. Les fonds mis à disposition par la BMCI peuvent éventuellement être utilisés par l'entreprise cliente pour son développement à l'international. Néanmoins, si l'investisseur souhaite obtenir un financement dans le pays où il investit (en dehors du Maroc), il est souhaitable de s'adresser à une banque établie dans ce pays. La BMCI est en mesure de donner toute information utile sur le réseau BNP Paribas dans le monde.

2. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifification : Les taux appliqués sont ceux en vigueur dans le pays étranger.

3. Mobilisation des créances nées en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Durée :

- La durée est de 30 jours minimum et 150 jours maximum
- La ligne de financement est d'1 an renouvelable

Montant :

- Jusqu'à 100% du montant de la créance

Tarification :

- MCNE en devises : Libor + marge
- MCNE en dirhams : Prime Rate + marge

4. Factoring

La solution factoring offre trois services : le recouvrement et la gestion des règlements, le financement et l'assurance du poste client.

- Le recouvrement des créances : Le factor gère pour le compte de son client l'enregistrement des factures cédées, la relance des débiteurs, les encaissements et l'affectation des règlements reçus.
- Le financement : Grâce à une mobilisation immédiate des créances, l'entreprise n'attend pas la date d'échéance des factures pour pouvoir disposer des fonds et peut grâce à l'intervention du factor soulager sa trésorerie.
- La garantie ou l'assurance du poste client : Le factor peut offrir un service assurance-crédit à ses clients.

Conditions d'éligibilité : La mise en place d'une opération d'affacturage est basée sur le principe d'auto liquidation des factures dans la mesure où une facture cédée au factor est généralement une garantie intrinsèque de l'opération, cependant selon les types de montages, de la nature du couple « cédant, débiteur », un factor peut avoir des exigences supplémentaires.

Tarification :

- **Commission d'affacturage :** Flat sur le chiffre d'affaires confié. Elle est déterminée en fonction du chiffre d'affaires, processus de facturation, nature de la clientèle, etc.
- **Commission de financement :** Elle est comparable au taux court terme du marché.

5. Crédit fournisseur

6. Financements conjoints banque - Caisse Centrale de Garantie

Couvertures des risques

1. Garanties bancaires internationales

2. Cautions douanières

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Change au comptant

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Montant : Minimum contre-valeur 500.000 DH.

Délai de livraison : 2 jours ouvrables.

Devises concernées : Toutes devises cotées par BANK AL MAGHRIB.

Change à terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Montant : Minimum 500.000 DH.

Durée :

- Jusqu'à 1 an
- Prolongeable jusqu'à 1 an (durée total pouvant excéder 1 an)

Choix de devises : Toutes devises cotées par BANK AL MAGHRIB.

Flexi terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Montant minimum : Contre-valeur de 500.000 DH.

Tirage : 100.000 DH.

Durée de couverture : Jusqu'à 1 an.

SWAP de change

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Durée de l'opération : Variable selon contrat.

Comptabilisation : Hors bilan.

Option de change

Put

Le put est le droit et non l'obligation de vendre un montant en devises à une échéance et un cours fixés à l'avance.

Put participatif

Le put participatif permet de se couvrir contre la baisse de la devise en profitant seulement d'une proportion de la hausse en contrepartie d'une prime réduite.

Tunnel Export

Le tunnel export permet de se couvrir contre la baisse de la devise en profitant seulement de la hausse jusqu'à un certain niveau de cours déterminé à l'avance en contrepartie d'une prime réduite.

Tunnel export à prime zéro

Le tunnel export à prime Zéro permet de se couvrir contre la baisse de la devise en profitant seulement de la hausse jusqu'à un certain niveau de cours déterminé à l'avance, sans paiement de prime.

4. Banque offshore (BMCI Banque Offshore)

Offres de produits :

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

- Financement en devises des investissements et des besoins en fonds de roulement pour la clientèle installée en Zone Franche et également les sociétés Marocaines et ce, dans le respect de la réglementation de change ;
- Émission de cautions en couverture des risques commerciaux et souverains ;
- Ouverture d'accréditifs ;
- Achat de créances sans recours sur les cédants (factoring, escompte delets, etc.) ;
- Opérations de leasing en devises.

MOHAMMED CHEMAOU

Head of Multinational Desk
Tél : +212 5 22 46 11 21
mohammed.chemaou@bnpparibas.com

ZEINEB ALAOU

Head of Global Trade Solutions
Tél : +212 5 22 46 17 88
zeineb.alaoui@bnpparibas.com

MOUNIR LAHLOU

Head of Métiers et Synergies
Tél : +212 5 22 46 17 52
mounir.lahlou@bnpparibas.com

CAIXABANK

179, Boulevard d'Anfa
20 100 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 97 93 40
www.caixabank.ma

« La Caixa » est un groupe financier leader sur le marché espagnol tant dans le secteur bancaire que dans le secteur de l'assurance. La succursale du Maroc opère à Casablanca depuis 2009 et dispose également d'une agence à Tanger depuis début 2014 et une autre à Agadir. Elle fournit ses services principalement aux entreprises espagnoles et également aux grandes entreprises internationales et locales. Pour devenir client auprès de CaixaBank, les sociétés doivent être :

- Sociétés espagnoles ou filiales de sociétés espagnoles installées au Maroc ;
- Sociétés portugaises ou filiales de sociétés portugaises installées au Maroc ;
- Multinationales ;
- Sociétés marocaines ayant une forte relation commerciale avec l'Espagne.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Virement en provenance de l'étranger au crédit de compte en dirhams : 1,50‰, minimum 150 DH ;
- Virement en provenance de l'étranger au crédit de compte en dirhams convertibles : 1,50‰, minimum 150 DH ;
- Virement en provenance de l'étranger au crédit de comptes en devises : 1,50‰, minimum 150 DH ;
- Virement reçu de l'étranger pour client du confrère : 1,50‰, minimum 150 DH ;
- Frais de dossier pour virement en provenance de l'étranger : 1.000 DH.

Encaissement simple de chèques et d'effets

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Remise à l'encaissement de chèque: 1‰, minimum 300 DH ;
- Remise à l'encaissement d'effet: 2‰, minimum 300 DH ;
- Chèque retourné impayé: 1‰, minimum 50 DH ;
- Effet retourné impayé: 1‰, minimum 300 DH ;
- Frais de SWIFT: 50 DH/ Swift.

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission d'encaissement :
 - Remise à vue: 1,5‰, minimum 250 DH
 - Remise pour acceptation: 2‰, minimum 300 DH
- Remise retournée impayée : 1,5‰, minimum 150 DH
- Frais de SWIFT : 50 DH/ Swift

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Notification de l'ouverture : 1,5 ‰, minimum 500 DH
- Confirmation : 4‰ par trimestre de validité (pays OCDE) – Nous consulter
- Frais de SWIFT : 50 DH
- Accréditif transférable : 1,25 ‰ par trimestre minimum 500 MAD
- Modification :
 - Ayant pour objet la prorogation de la durée et/ou augmentation du montant : Recalculée suivant les conditions de confirmation sur le montant et/ou la durée additionnelle
 - Sur autre élément : 500 DH par modification
 - Frais de SWIFT : 50 DH
- À la réalisation :
 - Levée de documents : 1,5‰, minimum 500 DH
 - Commission d'acceptation : 2% l'an, minimum 500 DH (pays OCDE) – Nous consulter
- Frais de SWIFT : 50 DH

- Les frais bancaires :
 - Frais de courrier urgent: 500 DH/envoi
 - Frais de poste: 25 DH/envoi

4. Lettre de crédit stand-by

Offres de financement

1. Crédit d'investissement

CaixaBank met à disposition de ses clients des prêts à long terme pour leurs investissements à l'étranger.

Conditions d'éligibilité :

- Durée maximale de 6 ans
- Tout secteur confondu
- Toute taille d'entreprise

Tarifification : Sur dossier.

2. Préfinancement des exportations en devises

3. Mobilisation des créances nées à l'étranger

4. Factoring

5. Crédit fournisseur

6. Financements conjoints banque - Caisse Centrale de Garantie

Couverture des risques

1. Garanties bancaires internationales

2. Cautions douanières

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Banque offshore

CaixaBank ne dispose pas de banque offshore.

GONZALO GOMEZ BALAGUER

Relationship Manager IFI

Tél : +212 5 22 97 93 48

ggomez@caixabank.com

CRÉDIT DU MAROC

48-58, Boulevard Mohamed V
20 000 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 47 74 77
www.cdm.co.ma

Depuis 1929, le Crédit du Maroc s'inscrit dans une culture d'entreprise orientée et centrée client, caractérisée par son positionnement de banque universelle et généraliste. Son activité s'articule essentiellement autour de trois métiers principaux :

- **La Banque de Réseau** dispose de 320 agences de proximité, 10 espaces « Maskane » dédiés au financement de l'habitat, 10 centres d'affaires ainsi que d'une banque privée.
- **La Banque de Financement et d'Investissement** du Crédit du Maroc regroupe l'ensemble des activités et métiers à forte valeur ajoutée destinés à accompagner les Grandes Entreprises, PME-PMI, investisseurs institutionnels et collectivités territoriales dans leurs opérations financières importantes et complexes. 5 directions spécialisées sont mises à la disposition des clients afin de mettre à leur disposition un accompagnement sur-mesure selon leurs besoins :
 - Direction Agriculture et Agroalimentaire ;
 - Directions Multinationales ;
 - Direction Immobilier et BTP ;
 - Direction Industrie ;
 - Direction Services.

Les services financiers spécialisés regroupent les métiers de l'ingénierie financière, des affaires internationales, de la promotion immobilière, ainsi que les métiers liés au marché des capitaux.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Réception d'un accreditif compte en devises : 1‰, minimum 25 DH
- Transfert import ou export : 1,50‰, minimum 50 DH

- Remise de chèque à l'encaissement sur l'étranger : 50 DH/chèque + 1,5‰, minimum 50 DH
- Effet à l'encaissement sur l'étranger : 50 DH/effet + 1,5‰, minimum 50 DH
- Retour d'effets impayés sur l'étranger : 100 DH
- Frais de SWIFT : 90 DH
- Frais de PDL : 21 DH

- cdm e-Swift :
 - 1 compte bénéficiaire
 - 2 comptes bénéficiaires ou plus
 } 50 DH/mois
100 DH/mois
- cdm e-Trade : 145 DH/mois

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission d'encaissement : 1,5‰ flat (montant min 100 DH) si effet accepté + 50 DH par effet
 - Commission d'acceptation : 1,5‰ (montant min 150 DH)
 - Commission de paiement : 1‰ (montant min 100 DH)
 - Commission d'impayé : 100 DH par remise
 - Commission LCR : 110 DH
 - Frais de dossier : 150 DH
 - Frais de PDL : Selon le pays
 - Récup. Int. Délais / Couvert : Selon le taux correspondant
 - TVA : 10%
 - SWIFT de modification
 - SWIFT de remise chèque export
 - SWIFT de règlement
- } 150 DH (tarif unique à la réalisation)

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission de notification : 1,25‰ flat (montant min 50 DH)
- Commission de confirmation : 2% / an min 50 DH (montant min perception 2 mois)
- Commission de réalisation : 1,5‰ flat (montant min 50 DH)

- Commission de transférabilité : 1,25‰ flat (montant min 50 DH)
- Commission d'acceptation : 2% / an min 50 DH
- Commission de paiement : 1‰ / an min 100 DH
- Commission de modification : 50 DH par modification
- Frais de dossier :
 - 150 DH réalisable à nos caisses
 - 300 DH réalisable aux caisses des confrères
- Frais de PDL : Selon le pays
- Récup. Int. Délais / couvert : Selon le taux correspondant
- TVA : 10%

SWIFT de notification SWIFT de modification SWIFT de réalisation	}	250 DH (tarif unique à la réalisation)
--	---	--

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifcation : Sur dossier.

Offres de financement

1. Crédit d'investissement

Il existe deux types de crédit d'investissement:

- L'off-shore :

Conditions d'éligibilité: Entreprises installées en zones franches.

Tarifcation : Sur dossier.

- L'on-shore: disponibilité de l'offre à partir du S1 2018.

2. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifcation : Sur dossier.

3. Mobilisation des créances nées en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifcation :

- MCNE en devises : coût de financement + marge
- MCNE en dirhams : taux d'intérêt + marge

4. Factoring

- Disponibilité de l'offre Factoring en DH uniquement
- Offre Factoring en devises en cours de développement

5. Crédit fournisseur

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

6. Encaissement des créances sur la France

Conditions d'éligibilité: Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

7. Financements conjoints banque – Caisse Centrale de Garantie

Mezzanine export (Financement conjoint banque – CCG)

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- **Durée de remboursement :** 7 ans dont 2 ans de différé en principal
- **Taux d'intérêt :** 2% l'an hors TVA pour la part de « Mezzanine Export ». Le taux d'intérêt du crédit bancaire est librement négociable

Damane export (Financement conjoint banque – CCG)

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier (commission garantie: 0,5% (HT) par opération calculée sur le montant du crédit).

Cautionnement des marchés à l'exportation (Financement conjoint banque – CCG)

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2% sur le montant de la caution.

Couverture des risques

1. Garanties bancaires internationales

- Lettre de crédit stand by (SBLC / Stand-by letter of credit)
- Garantie de soumission (bid bond / tender bond)

- Garantie de restitution d'acompte (advance payment guarantee ou down payment guarantee) ;
- Garantie de bonne exécution (performance guarantee) ;
- Garantie de dispense de retenue de garantie (retention money guarantee).

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission / Cautions : 2% / an (montant min 50 € / trimestre)
- Frais de PDL : Selon le pays
- Frais de timbres : 20 DH
- TVA : 10%

2. Cautions douanières

Admission temporaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Change au comptant

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

Change à terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

Flexi terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

Couverture du risque de change

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international

Tarification : Sur dossier

Couverture des risques de taux

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

Couverture des risques de devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

Banque offshore : Banque Internationale de Tanger

Afin d'accompagner les entreprises dans leur implantation ou leurs projets en zones franches, le Crédit du Maroc met à leur service sa Banque Offshore :

- Toute son expertise et sa connaissance approfondie de la place financière internationale de Tanger, des autres zones franches du Maroc et de la réglementation en vigueur ;
- Un conseil et un accompagnement sur-mesure pour votre projet en zone franche ;
- Un réseau de partenaires qui facilitent vos opérations.

Crédit Du Maroc Offshore est la première banque Offshore :

- Implantée au Maroc dans la zone franche de Tanger
- A avoir été Certifiée ISO 9001 Version 2008

Offres :

- Ouverture des comptes en devises ;
- Financement des projets d'investissement ;
- Financement des opérations de commerce extérieur (MCNE, Préfinancement de l'export, forfaiting) ;
- Délivrance de garanties internationales ;
- Traitement des opérations de change (change simple, cross, cession express) ;
- Gestion des flux internationaux ;
- Consultation des comptes et transmission des ordres bancaires à travers un outil de cash management « OPTIMOFFSHORE » simple et sécurisé.

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

FATEMA-ZAHRA AZIZ

Chargée marchés PME

Tél : +212 5 22 47 77 01

fatemazahra.aziz@ca-cdm.ma

GROUPE CRÉDIT AGRICOLE DU MAROC

Angle Avenue Moulay El Hassan et rue Ahmed Loukili
10 000 Rabat, Maroc
Tél : +212 5 37 76 83 59
www.creditagricole.ma

Le Groupe Crédit Agricole du Maroc « société anonyme », doté d'une mission de service publique, s'est toujours distingué par son engagement national en faveur du développement de l'agriculture et du monde rural. Son rôle est de dynamiser cette mission de service public avec ses objectifs de croissance et d'efficacité commerciale à travers des stratégies d'accompagnement entre la banque ayant une vocation commerciale et universelle et ses filiales de mésofinance et de micro-crédit spécialisées dans l'accompagnement du monde rural. Le Groupe a ainsi tracé les prémices de sa mutation vers une banque au service des masses, commerciale et universelle.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Rapatriements reçus de l'étranger au crédit de compte en DH, en DH convertibles ou en devises : 1‰, min 100 DH
- Frais de dossier : 100 DH
- Frais de SWIFT pour transferts courants hors services : 75 DH
- Frais de SWIFT relatifs aux services : 200 DH
- Frais de SWIFT pour opérations commerciales : 200 DH

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Encaissement simple de chèques et d'effets (export)
 - Remise à l'encaissement de chèque: 100 DH / chèque
 - Remise à l'encaissement d'effet: 100 DH / effet
 - Chèque et effet payés: 1‰, min 200 DH
 - Chèque retourné impayé: 200 DH / chèque
 - Effet retourné impayé: 200 DH / effet

- Encaissement documentaire (export)
 - Commission documentaire
 - A vue : 1‰, min 200 DH
 - Par acceptation : 1‰, min 200 DH
- Commission d'encaissement : 1‰, min 200 DH
- Remise retournée impayée : 250 DH
- Demande de sort : 150 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifification :

- Notification de l'ouverture: 1,25‰, min 250 DH / notification
 - Confirmation :
 - Sur pays à risque normal: 2% l'an, min 500 DH (2 mois de perception min)
 - Sur pays à haut risque: 2% l'an, min 500 DH (2 mois de perception min)
 - Accréditif transférable: 1,25‰, min 500 DH
 - Modification :
 - Pour augmentation du montant (montant additionnel)
 - Notification : 1,25‰, min 250 DH
 - Confirmation en fonction du risque du pays :
 - Sur pays à risque normal : 2% l'an, min 500 DH
 - Sur pays à haut risque : 2% + marge au cas par cas
 - Par prorogation de la durée (sur la période additionnelle)
 - Confirmation en fonction du risque du pays :
 - Sur pays à risque normal : 2% l'an, min 500 DH
 - Sur pays à haut risque : 2% + marge au cas par cas
 - Portant sur d'autres éléments du crédit documentaire : 250 DH / modif
- A la réalisation :
- Levée de documents : 1,5‰ sur le montant utilisé, min 250 DH
 - Acceptation : 2% l'an sur l'usage, min 250 DH (1 trimestre de perception min)
 - Paiement : 1‰, min 250 DH

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 3% l'an min 200 EUR ou USD (sous réserve de l'acceptation du risque pays et risque banque)

Offres de financement

1. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Mise en place : Cost of funds + Marge (min 350 EUR ou USD)
- Frais dossier: 150 DH

2. Mobilisation des créances nées en devises

Conditions d'éligibilité: Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Mise en place: Cost of funds + Marge (min 350 EUR ou USD)
- Frais dossier: 150 DH

Couvertures des risques

1. Garanties bancaires internationales

Cautions et avals

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2 % l'an min 250 DH

Contre-garantie bancaire internationale

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 3% l'an min 200 EUR ou USD (sous réserve de l'acceptation du risque pays et risque banque)

2. Cautions douanières

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

Change au comptant

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sans frais supplémentaire.

Change à terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sans frais supplémentaire.

Flexi terme

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sans frais supplémentaire.

Couverture du risque de change

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sans frais supplémentaire.

Banque offshore

Le Groupe Crédit Agricole du Maroc ne dispose pas de banque offshore.

SANAA BELLAMINE

Directrice Pôle International

Tél: +212 5 20 48 46 04

bellamine@creditagricole.ma

ADIL MOUSTAKID

Directeur Trade Finance
et Animation Commerciale

Tél : +212 5 20 48 46 10

moustakid@creditagricole.ma

CHAMA CHAKIR

Correspondant Banking

Tél: +212 5 20 48 45 51

chama.chakir@creditagricole.ma

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE MAROC (SGM)

55, Boulevard Abdelmoumen
20 100 Casablanca
Tél : +212 5 22 438 888
www.sgmaroc.com

Société Générale est l'un des tous premiers groupes européens de services financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle, le groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnelle, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, Société Générale emploie plus de 146.000 collaborateurs, présents dans 66 pays et accompagne au quotidien 31 millions de clients dans le monde en offrant une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels.

Présente au Maroc depuis plus d'un siècle, Société Générale est résolument engagée dans une stratégie de développement pérenne et durable, menée au service de l'économie nationale pour contribuer à la croissance du pays et accompagner la dynamique de bancarisation.

Année après année, Société Générale Maroc s'est attachée à élargir son réseau de distribution, à étoffer sa gamme de produits, à renforcer la qualité de ses services et à développer ses relations de confiance et de proximité avec ses clients particuliers, professionnels et entreprises.

Société Générale Maroc, 1^{er} groupe financier privé au Maroc ayant un actionnaire de référence internationale, compte près de 4.000 collaborateurs et plus d'1 million de clients.

Forte de la mobilisation permanente de ses collaborateurs, des synergies nouées avec ses filiales de l'expertise délivrée par ses lignes métiers spécialisées, Société Générale Maroc s'impose comme une banque solide, performante, empreinte de valeurs d'excellence vis-à-vis de ses clients.

Moyens de paiement à l'international

1. Virement international

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification (HT) :

	Transfert émis	Transfert reçu
Frais de dossier	50 DH	50 DH
Comm de transfert	1.5 – min 50 DH	1.5 – min 50 DH
Câble	Tarif Téléx en vigueur	
Frais de SWIFT	100 DH	
Si émission de chèque	50 DH	
Courrier	10 DH	10 DH

2. Remise documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Commission documentaire :
 - À vue : 1‰ - Min 50 DH
 - Pour acceptation : 1,5‰ - Min 50 DH
- Commission d'encaissement : 1,5‰ - Min 50 DH
- Frais de courrier : 50 DH
- Remise retournée impayée : 150 DH

3. Crédit documentaire

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Dossier : 200 DH
- Notification de l'ouverture : 1,25‰ flat - Min 100 DH
- Confirmation (pays à risque normal) : 2% l'an - Min 100 DH
- Accréditif transférable : 1,25‰ flat - Min 100 DH
- À la réalisation :
 - Levée de documents : 1,5‰ - Min 100 DH
 - Acceptation : 2% l'an - Min 100 DH
 - Paiement : 1‰ flat - Min 100 DH
 - Frais de dossier : 50 DH

- Modification impliquant augmentation du montant :
 - Notification de l'ouverture : 1,25‰ flat - Min 100 DH
 - Confirmation (pays à risque normal) : 2% l'an - Min 100 DH
 - Accréditif transférable : 1,25‰ flat - Min 100 DH
- Modification ayant pour objet prorogation de la durée :
 - Confirmation (pays à risque normal) : 2% l'an - Min 100
- Autres modifications : 100 DH

4. Lettre de crédit stand-by

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Emission d'une lettre de crédit stand-by :
- Dossier : 50 DH
- Commission : 2% l'an, min 100 DH
- Courrier : tarif en vigueur

5. Lettre de change relevée LCR

Conditions d'éligibilité :

- Signature d'une lettre attestant que le client a pris connaissance des conditions d'encaissement L.C.R et autorisant la banque à débiter le compte du client en cas d'impayés
- Informer vos partenaires étrangers que vous avez opté pour l'encaissement de vos effets selon le système L.C.R.

Tarification : Sur dossier.

6. Performance chèques étrangers

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

Formule « crédit accéléré » :

- Remise à l'encaissement
 - Frais de dossier : 50 DH / chèque
- Commission d'encaissement
 - Chèques payés : 1,5‰ avec minimum 50 DH
 - Chèques retournés impayés : 100 DH/ chèque
- Formule « crédit ferme » : Le compte du client est débité séparément des frais et commissions de la Société Générale et de la banque du tiré.

Offres de financement

1. Prêts

La Société Générale propose 3 types de prêts :

- Leasing via SOGELEASE: Crédit-bail immobilier, crédit-bail mobilier ;
- Crédits à moyen et long terme : Financements Corporate, financement de projets, promotion immobilière, acquisition Leverage Finance, Hôtellerie et Tourisme...
- Gestion du Parc Automobile Via ALD AUTOMOTIVE: Location longue durée, location 2 roues, location moyenne durée

2. Préfinancement des exportations en devises

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarifification :

- MCNE en devises: Libor + marge
- MCNE en dirhams: Prime Rate + marge

3. Mobilisation des créances nées en devises

Conditions d'éligibilité : Toute entreprise résidente au Maroc et ayant une activité importatrice.

Tarifification :

- MCNE en devises : Libor + marge
- MCNE en dirhams : Prime Rate + marge

Montant : Il peut atteindre 100% de la créance.

4. Factoring (Sogefactoring)

■ Factoring à l'international

Société Générale Maroc s'est dotée d'une ligne métier spécialisée dans l'affacturage. Après le développement de son offre d'affacturage domestique, Société Générale enrichit sa gamme de services et propose l'affacturage à l'international. Cette nouvelle solution permet à ses clients et prospects, à travers une offre complète et optimisée, de gérer leurs créances à l'international.

Société Générale Maroc s'appuie sur un important réseau international (FCI) pour apporter le soutien nécessaire au développement des activités à l'international de ses adhérents.

5. Crédit fournisseur

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international ou celles qui ont un flux d'affaires à l'international.

Tarification : Le taux est fixé selon le niveau du marché.

Périodicité : Les intérêts sont payés semestriellement et à terme échu.

Il peut atteindre 100% de la créance finançable, hors dépenses locales (effectuées dans le pays de l'acheteur) et acomptes versés par l'acheteur.

Durée :

- Le crédit à moyen terme concerne les créances exigibles entre 18 mois et 7 ans.
- Le crédit à long terme concerne les créances exigibles de 7 ans à 10 ans.

6. Financements conjoints banque – Caisse Centrale de Garantie

Mezzanine export (Financement conjoint banque – CCG)

Quotités : 40% au maximum avec un plafond de 10 MDH.

Conditions :

- Durée: minimum 7 ans dont 2 ans de différé en principal.
- Taux: 2% l'an HT.

Conditions d'éligibilité :

- 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 ;
- Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.

Tarification : Taux négociable.

Damane Export (Financement conjoint banque – CCG)

Objet du financement : Crédits de fonctionnement supérieurs à 1 MDH.

Quotités : 70% du crédit en principal avec un plafond de risque de 10.000.000 DH par opération et 20.000.000 DH sur une même entreprise, tous concours de garantie confondus.

Conditions :

- 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.

Conditions d'éligibilité :

- 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 ;
- Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.

Tarification : Taux négociable.

Cautionnement des marchés à l'exportation (Financement conjoint banque – CCG)**Quotités :**

70% des cautionnements avec un plafond de 20.000.000 DH par entreprise.

Conditions :

Taux : 0,5% (HT) calculée sur le montant des cautionnements, payable annuellement jusqu'à libération de l'engagement.

Conditions d'éligibilité :

- 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
- Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger

Tarification : Taux négociable.

Couverture des risques**1. Garanties bancaires internationales**

- Caution provisoire
- Caution définitive
- Les cautions de restitution d'acompte
- Les cautions de retenues de garanties

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : 2% / an standard.

2. Cautions douanières

Il existe de nombreuses formes de cautions spécifiques aux opérations internationales :

- Les cautions au trafic de perfectionnement à l'exportation ;
- Les cautions à l'exportation temporaire ;
- Les cautions transit « acquis à caution » ;
- L'entrepôt fictif ;
- L'obligation cautionnée.

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification :

- Dossier : 50 DH
- Commission : 2% l'an

3. Couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt

La salle des marchés (SDM) propose divers produits de change. Ces produits s'adressent aux clients opérant dans les domaines d'import et export. Ils permettent au client de se prémunir contre le risque de change et de réaliser leurs transactions internationales dans les meilleures conditions financières. La Société Générale propose :

Change au comptant

Consiste à échanger deux devises, à un cours négocié. Les cours de change étant très volatiles, la fixation du prix est instantanée.

Change à terme

Instrument destiné à protéger l'entreprise contre le risque de change lié aux transactions dont le règlement effectif intervient ultérieurement.

Conditions d'éligibilité :

- Entreprises ayant une activité à l'international
- Les opérations de Change à Terme doivent être adossées à des opérations d'importation, d'exportation ou de financement extérieur

Tarification :

Le prix convenu est calculé à partir du cours comptant des deux monnaies échangées. En effet, le contrat de Change à Terme se compose de deux parties :

- Une opération spot (cours comptant des deux monnaies échangées) ;
- L'application d'un report ou d'un déport correspondant au différentiel de taux d'intérêt entre les deux devises traitées.

Flexi terme

Comme le change à terme classique, le flexi-terme est un engagement ferme qui permet d'acheter ou de vendre une enveloppe de devises contre MAD à un cours fixé à l'avance, au moment de la négociation mais sur une période donnée. A la différence du terme classique où le cours est pour une date précise, le cours du terme flexible est fixe sur une période.

Couverture du risque de change

En attente de la mise à jour de la ligne métier.

Banque offshore : Société Générale Tanger Offshore

La banque SGTOS a été créée afin de financer les opérations du commerce extérieur et des projets des entreprises off-shore:

- Un accès direct à la Salle Des Marchés ;
- Financements en devises étrangères : Investissement, factoring, Leasing, crédits fonctionnement...
- Produits de Cash Management incluant une solution e-Banking transactionnelle ;
- Produits monétiques : cartes bancaires nationales et internationales (Premium, Escalé...).

Conditions d'éligibilité : Entreprises ayant une activité à l'international.

Tarification : Sur dossier.

NOUREDDINE OUARET

Responsable Département Animation commerciale

Tél : +212 5 22 43 86 19 / +212 6 61 90 71 19

noureddine.ouaret@socgen.com

YOUNES JAMAI

Responsable du Desk Afrique SGMA

Tél : +212 5 37 21 68 65 / +212 6 18 53 08 54

younes.jamai@socgen.com



GLOSSAIRE

A

Avances sur créances nées à l'étranger (ACNE) : Elle permet à l'exportateur d'encaisser le produit de l'exportation avant l'échéance de l'exportation. C'est une avance sur trésorerie qui lui permet à son tour d'accorder des facilités et des délais de paiement à ses clients. L'avance est généralement à rembourser à la réception de paiement des créances.

Avances sur marché public (ASMP) : L'Avance Sur Marché Public (ASMP) est un crédit accordé par la banque à l'entreprise adjudicataire d'un marché public, lui permettant de couvrir ses besoins de trésorerie liés aux délais de règlement de l'Administration publique.

B

Banque offshore : La banque offshore est toute personne morale ou succursale qui a son siège dans une place financière offshore et a pour profession habituelle et principale de recevoir des dépôts en monnaie étrangères convertibles et d'effectuer pour ses clients des transactions financières (crédit, bourse, change).

Brownfield : Les investissements brownfield se produisent lorsqu'une entreprise ou un Etat achète une installation existante pour commencer une nouvelle production. L'avantage le plus évident d'une stratégie d'investissement brownfield est que le bâtiment est déjà construit. Les coûts de démarrage peuvent être considérablement réduits. Le temps consacré à la construction peut également être évité.

C

Caution de restitution d'acompte : La caution de restitution d'acompte garantit la récupération des acomptes versés en cas de désengagement par rapport aux termes du contrat. A l'export, elle sert à assurer au partenaire étranger la restitution de ses acomptes en cas de non-respect des clauses du contrat.

Caution de retenue de garantie : La caution de retenue de garantie permet d'assurer la bonne exécution des termes du contrat avec le fournisseur et de mettre en confiance le client grâce à la qualité du garant, la banque. A l'export, elle sert à fournir aux partenaires étrangers la garantie pour la réalisation d'un marché conformément aux termes du contrat.

Caution définitive : La caution définitive permet d'assurer la bonne exécution des termes du contrat avec le fournisseur et de mettre en confiance le client grâce à la qualité du garant. A l'export, elle sert à fournir aux partenaires étrangers la garantie de la bonne exécution d'un marché.

Caution provisoire : Permet d'assurer le « sérieux » d'une offre auprès du maître d'ouvrage étranger.

Cautionnement des marchés à l'exportation : C'est une garantie des cautionnements au titre des marchés à l'export. Les concours garantis sont les cautionnements de soumission (ou provisoires), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie.... exigés au titre de marchés à l'étranger.

Cautions douanières : Les cautions douanières sont des crédits par signature à travers lesquels la banque s'engage envers une entreprise à remplir l'obligation contractée par cette dernière au cas où elle n'y satisferait pas elle-même. Elles permettent de différer le paiement, d'éviter un décaissement, de garantir la présentation de documents ou d'anticiper une entrée de fonds.

Change à terme : C'est un instrument qui vise à protéger une entreprise contre un risque afférent à des transactions dont le règlement intervient ultérieurement en devises.

Change au comptant (spot) : Il concerne les opérations d'achat et de vente des devises contre dirhams à un cours défini en fonction des conditions du marché.

Compte convertible de promotion : C'est un compte en dirhams convertibles après accord préalable de l'Office des Changes. Ce compte permet de domicilier les opérations bancaires se rapportant à l'activité.

Compte en devises : C'est un compte dans lequel le client a la possibilité de déposer ses fonds en devises à hauteur de 10% des recettes en devises pour les exportateurs de biens et 5% des recettes pour les exportateurs de services.

Compte non résident en Dirhams convertibles : C'est un compte qui permet à son titulaire de faire face aux dépenses locales en dirhams et d'acheter toute devise cotée par Bank Al Maghrib tout en ayant la garantie de re-transfert dans leurs fonds.

Comptes en Dirhams convertibles : Le Compte en dirhams convertibles permet, en tant qu'exportateur, de disposer d'une provision en dirhams convertibles afin de couvrir les dépenses d'ordre professionnel à l'étranger. Les exportateurs de biens et de services bénéficient d'une dotation en dirhams convertibles fixée à 50% des devises rapatriées.

Contre-garantie bancaire : Permet à l'entreprise exportatrice de bénéficier d'une avance sur les exportations déjà réalisées.

Couverture du risque de change : La couverture du risque de change permet de se protéger contre les risques de fluctuation des devises en faveur de l'exportateur.

Crédit « Fonds de soutien TPME » : Offre développée en partenariat avec la Caisse Centrale de Garantie (CCG) destinée à cofinancer avec les banques la restructuration financière des entreprises jugées viables mais qui rencontrent des difficultés temporaires.

Crédit documentaire : Opération par laquelle une banque émettrice prend un engagement pour le compte de son client (donneur d'ordre) à régler l'exportateur (le bénéficiaire) dans un délai fixé, via une banque intermédiaire. Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable, notifié ou confirmé.

Crédit fournisseur (vendeur) : Le crédit fournisseur est un financement qui permet de bénéficier de délais de paiement pour les importations de biens ou de services. C'est un crédit accordé à l'importateur par l'exportateur dont la banque escompte les effets représentatifs du crédit, au fur et à mesure des expéditions.

Crédits de trésorerie : Les crédits de trésorerie sont des lignes de financement octroyées par la banque aux entreprises et qui peuvent prendre plusieurs formes: facilité de caisse, découverts, mobilisation des créances nées à l'étranger en DH, escompte de papier commercial et avances sur marchandises.

Le crédit fournisseur se présente sous forme de crédit commercial qui contractualise les modalités de paiement et les échéances relatives aux remboursements.

D

Damane export : Produit proposé par la Caisse Centrale de Garantie qui garantit les prêts bancaires finançant les crédits de fonctionnement supérieurs à 1MDH des entreprises exportatrices réalisant au moins 20% de leur chiffre d'affaires à l'export.

E

Escompte de papier commercial : Effet commercial endossé à l'ordre de la banque qui octroie un crédit équivalent à son montant à l'entreprise, sous déduction d'agios calculés en fonction du temps restant à courir.

F

Factoring (Affacturage) : Technique de financement et de recouvrement des créances où un établissement financier (le factor) gère, dans le cadre d'un contrat, le poste client de l'entreprise en recouvrant ses créances et en les garantissant.

Flexi terme : Le Flexi terme est un contrat de couverture de change qui couvre le risque de change sur une période donnée si l'entreprise n'est pas certaine des dates auxquelles doivent intervenir ses achats et/ou ventes de devises.

G

Garantie bancaire : La banque s'engage à rembourser le montant convenu si un tiers n'honore pas ses engagements (de prestation ou de paiement).

Greenfield : Les investissements greenfield se produisent lorsqu'une société mère démarre une nouvelle filiale en construisant de nouvelles installations dans un pays autre que celui où le siège social est situé.

L

Lettre de Change Relevé (LCR) : C'est un papier commercial qui peut être dématérialisé et est émis en même temps que la facture. Elle est payable à terme, à un moment déterminé en commun accord entre client et fournisseur.

Lettre de crédit stand-by : Contrat financier irrévocable indépendant du contrat commercial et documentaire. La banque s'engage envers le bénéficiaire à régler le montant en question si les obligations financières ne sont pas respectées. Ce montant doit être par la suite remboursé.

M

Mezzanine export : Prêt participatif jumelé à un prêt bancaire proposé par la Caisse Centrale de Garantie. Il s'agit d'un cofinancement entre les banques et la Caisse. Cette dernière intervient via un prêt participatif qui cofinance un pourcentage du programme d'investissement.

Mobilisation des créances nées sur l'étranger : Elle permet à l'exportateur d'encaisser le produit de l'exportation avant l'échéance de l'exportation. C'est une avance sur trésorerie qui lui permet à son tour d'accorder des facilités et des délais de paiement à ses clients. L'avance est généralement à rembourser à la réception de paiement des créances.

O

Opération de change : Conversion d'une monnaie nationale en monnaie d'un autre pays. Cette opération peut porter sur un mouvement en compte, comme le virement ou s'effectuer en espèces (change manuel).

Option de change participative : Achat/vente de devises contre dirhams à une échéance donnée et à un cours fixé à l'avance. C'est une combinaison entre un change à terme classique et une option qui permet, tout en payant une prime réduite, de bénéficier d'un pourcentage d'intéressement sur l'évolution favorable du marché à échéance.

Option de change sur moyenne : Permet d'acheter ou de vendre des devises sur la base d'un prix d'exercice correspondant à la moyenne des cours pendant la durée de vie de l'option. Elle permet de capter tout mouvement intéressant des cours pour vous assurer un cours de sortie plus avantageux.

Option de change : Conversion d'une monnaie nationale en monnaie d'un autre pays. Cette opération peut porter sur un mouvement en compte, comme le virement ou s'effectuer en espèces. C'est le change manuel.

Option tunnel : Instrument financier qui permet de profiter de l'évolution favorable d'un marché entre un cours plafond et un cours plancher. C'est une combinaison d'achat et de vente d'options call et put, où les deux primes se compensent partiellement ou totalement.

P

Préfinancement des exportations : Crédit de trésorerie qui permet à l'entreprise de bénéficier d'avances pour honorer les commandes en finançant ses dépenses d'exploitation (achat des matières premières...)

R

Remise documentaire : Moyen de paiement sécurisé par lequel l'exportateur mandate sa banque pour remettre les documents de transport et d'assurance à l'importateur afin qu'il puisse prendre sa marchandise contre paiement.

Remises effets : Encaissement des effets en devises

Risque de change : Incertitude du taux de change d'une monnaie à une autre. Une baisse des cours de change peut faire baisser les avoirs libellés en devises étrangères. Une hausse peut engendrer une hausse de valeur en monnaie nationale des engagements libellés en devises étrangères.

S

SWAP de devises (de change) : Accord entre deux parties qui contractent un prêt et un emprunt portant sur 2 devises différentes et sur des taux fixes ou variables. Ces swaps sont assimilés à des opérations de trésorerie.

SWIFT (l'institution) : Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunications. Institution créée en 1977, à l'origine par et pour les banques, pour développer et exploiter un réseau international de télécommunication afin d'échanger des informations standardisées par des applications informatiques.

SWIFT (réseau) : Système de traitement des opérations bancaires internationales. Hautement sécurisé, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, il assure les services de transmission de messages normalisés entre les différents acteurs du monde de la finance.

V

Virement international : Transfert international d'argent d'un compte vers un autre de manière électronique.



**OFFRES D'ACCOMPAGNEMENT FINANCIER
DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES
INTERNATIONALES**

AFRICAN EXPORT-IMPORT BANK (AFREXIMBANK)

Headquarters
72B El-Maahad El-Eshteraky Street
Street Roxy, Heliopolis - 11341 Caire, Egypte
Tél : +20-2-24564100/1/2/3
www.afreximbank.com

La Banque africaine d'Import-Export a été créée en 1993 par des gouvernements africains et des investisseurs privés et institutionnels sous l'égide de la Banque Africaine de Développement. Elle a pour vocation de financer, promouvoir et développer les échanges commerciaux entre les pays d'Afrique ainsi qu'avec les autres régions du monde. Elle propose trois types de services :

- L'octroi de crédit (financement du commerce et de projet) ;
- La couverture des risques (garanties et assurance de crédit) ;
- Le conseil, la collecte et la dissémination d'informations sur le commerce.

Programme de développement des exportations

Ce programme vise à promouvoir les exportations :

- **Instrument financier** : Produits de financement de projets avec recours limité (Limited Recourse Project Finance).
- **Projets éligibles** : Le programme de développement des exportations de la Banque met l'accent sur :
 - Les projets d'entreprises qui ont développé une marque locale et qui souhaitent entrer sur le marché international ;
 - Les projets de zones vertes bénéficiant de partenariats techniques crédibles et éprouvés (avec engagement de capitaux) ;
 - Les projets régionaux, par exemple, des oléoducs, des projets de centrales électriques, etc.

La banque travaille également de concert avec des institutions financières (Institutions de financement du développement en Afrique, Banques EXIM,

Banques et fonds de capital-risque, Entreprises ...) dans un cadre de partenariat.

Conditions d'éligibilité :

- Le demandeur doit être une entité possédant une expérience en matière d'exportation d'au moins 3 ans dans le domaine d'activité concerné ;
- L'entité doit disposer d'une expérience de 4 ans dans son domaine d'activité ;
- L'entité doit être enregistrée en Afrique et posséder un actionnariat majoritairement africain ;
- Echéance jusqu'à 7 ans, avec une période de grâce pouvant atteindre 2 ans.

Programme de financement de projet

La banque propose des financements notamment dans les secteurs de l'extraction minière, de la production manufacturière et des projets apparentés, ainsi que des projets d'infrastructure qui facilitent les exportations ou qui génèrent des services commerciaux d'infrastructure (énergie, infrastructures portuaires, télécommunications, etc.).

■ Bénéficiaires :

- Entités éligibles assurant la promotion de projets en Afrique ;
- Entités éligibles assurant la promotion de projets en dehors de l'Afrique, pour autant que la chaîne d'approvisionnement du projet génère au moins 60 % de revenus africains (loyers, intérêts, salaires et bénéfices) ;
- L'échéance maximale des avances accordées dans le cadre de cette facilité est de 7 ans ;
- Tarif lié au Libor.

■ Projets éligibles :

- Grands projets manufacturiers ;
- Projets d'infrastructure, par exemple, oléoducs, centrales énergétiques, télécommunications, ports, etc ;
- Projets miniers ;
- Projets touristiques, par exemple, hôtels, aéroports, etc.

Crédits fournisseur et crédits acheteur

La facilité de crédit fournisseur de la Banque permet aux exportateurs africains de biens d'équipement d'accorder des conditions de crédit à leurs acheteurs pour une période allant de six mois à sept ans. L'exportateur est financé par la Banque moyennant la mise en place des garanties adéquates. La facilité de crédit acheteur, permet à un exportateur d'équipements lourds d'être immédiatement payé, tandis que la Banque recevra le paiement de l'acheteur à l'échéance. Cette facilité est également accordée moyennant des garanties.

Programme de garantie pour l'obtention de contrats importants

La Banque fournit des garanties aux bénéficiaires éligibles pour le secteur de l'ingénierie africain, ainsi que les entreprises de gestion et d'exploitation d'infrastructures (opérateurs de télécommunications, centrales énergétiques, opérateurs hôteliers, gestionnaires portuaires et entreprises spécialisées) :

- Cautionnements de soumission ;
- Garantie de paiement anticipé ;
- Garanties de bonne fin.

Programme de garantie d'appui

Il est proposé lorsque de grands chantiers gouvernementaux sont menés. Ce programme est utilisé pour rassurer les investisseurs sur le respect des engagements pris par les gouvernements africains eu égard aux projets concernés, en s'appuyant sur le statut particulier de la Banque.

Services de conseil / Banque d'investissement

Dans le cadre de ce programme, la Banque peut proposer :

- Des services d'assurance pour les obligations et actions adossées à des instruments de dette garantis par des exportations ;
- La titrisation d'effets à recevoir en devises locales et étrangères ;
- Des services de courtage de crédits carbone.

Programme de financement carbone

Ce programme de financement carbone soutient les projets africains respectueux de l'environnement par la promotion du négoce des certificats d'émissions (CER, Certified Emission Reductions). Les instruments financiers proposés sont les avances directes et les garanties et services de conseil et de courtage visant à aider les projets éligibles à acquérir des crédits carbone.

■ **Eligibilité :**

- Entreprises et gouvernements africains mettant en œuvre des projets qui ont acquis ou sont susceptibles d'acquérir des crédits carbone ;
- Banques et institutions financières africaines qui financent le négoce de crédits carbone et/ou des projets qui ont acquis ou sont susceptibles d'acquérir des crédits carbone ;
- ONG et groupes de défense de l'environnement en quête de financements pour la promotion de projets qui ont acquis ou sont susceptibles d'acquérir des crédits carbone.

Financements structurés du commerce

■ **Facilité avec caution**

Des prêts sont accordés aux entreprises à condition qu'une banque ou qu'une autre entreprise suffisamment solvable se porte caution.

Les programmes et facilités sont :

- Programme d'achat de titres liés à des crédits et titres structurés.

Eligibilité :

Bénéficiaire : Exportateurs africains des biens éligibles, qui offrent des conditions de crédit à leurs acheteurs, exportateurs de biens éligibles vers l'Afrique, y compris dans le contexte des échanges commerciaux infra-africains, banques, affactureurs à forfait et institutions similaires qui émettent et négocient des effets à forfait.

Durée et taux : Entre 6 mois et 7 ans, selon le pays du débiteur et risque national

- Facilité d'affacturation à forfait ;
- Facilité d'escompte de factures / effets à recevoir ;
- Facilité de gestion de l'affacturation et des effets à recevoir ;
- Escompte / financement conjoint de factures et refinancement.

■ **Facilité sans caution**

- Programme de ligne de crédit ;
- Programme de financement direct ;
- Programme consortial ;
- Programme pour risques spéciaux ;
- Programme de préfinancement ;
- Programme en devise locale.

Syndication et financements spécialisés

La Banque soutient, par conséquent, les sociétés d'affacturage et les institutions financières africaines proposant des services d'affacturage via le chapitre africain.

Demande de prêt

Les financements à court terme portent normalement sur un terme de 360 jours. Les prêts et facilités à moyen terme peuvent atteindre un terme de 7 ans.

■ Principaux instruments d'intervention

- **Lignes de crédit** : Lignes de crédit pour l'importation et l'exportation, financement avant et après l'exportation, confirmation de lettres de crédit et services de banque correspondante.
- **Syndications** : Participation à des prêts syndiqués et montage des prêts avec une échéance allant jusqu'à sept ans.
- **Achat d'effets de commerce** : Achat de billets à ordre ou d'instruments similaires offrant des financements à des entreprises ; recours contre l'émetteur et le bénéficiaire.
- **Financement direct** : Prêt direct aux entités dont le bilan est au moins de 2 millions \$ US et le revenu annuel de plus de 10 millions \$ US. Financement avant et après l'exportation jusqu'à 80 % de la valeur.
- **Préfinancement de flux futurs de trésorerie** : Financement couvrant les flux futurs de trésorerie fondés sur les encaissements non reçus des exportations de biens physiques (ex : cartes de crédit, royalties et envois d'argent par les migrants).
- **Prêt sur actifs** : Promotion des ressources africaines dans les secteurs du pétrole, du gaz, de l'extraction minière, du transport maritime, des chemins de fer et de l'industrie aérienne en Afrique.
- **Financement de projet** : Financement assorti d'un recours limité en appui à des projets d'exportation (ex: extraction minière, production manufacturière et projets apparentés) et projets d'infrastructures (ex: énergie, ports et télécommunications).

- **Acquisition/escompte de créances** : Achat de créances de biens et services vendus à des acheteurs nationaux ou étrangers.
- **Garantie Afreximbank** : Garantie du risque de crédit aux emprunteurs africains.
- **Programme de développement des exportations** : Dans le cadre de ce programme, la Banque combine le crédit, la gestion des risques, le jumelage, l'accès au marché ainsi que les services de conseil avec pour objectif de créer des produits d'exportation, hors matières premières, susceptibles d'être vendus à un large éventail de marchés.
- **Facilité de crédit relais pour la construction touristique (CONTOUR)** : Aide au développement des infrastructures touristiques grâce au financement de la construction d'hôtels de qualité sur le continent.
- **Financement pour le tourisme médical et la santé (CONMED)** : Instrument visant à améliorer les soins de santé et le tourisme médical en Afrique en finançant la construction d'installations médicales de premier ordre.
- **Financement du commerce** : Lettres de crédit, financement avant et après l'expédition.
- **Facilitation des prêts aux agences de crédit à l'exportation** : La Banque travaille sélectivement avec d'autres agences de crédit à l'exportation afin de promouvoir l'acquisition par les institutions africaines de biens essentiels, en particulier des biens d'investissement.

Tél: +(202) 2456 4100/1/2/3/4

Fax: +(202) 2456 4110

business@afreximbank.com

L'AGENCE MULTILATÉRALE DE GARANTIE DES INVESTISSEMENTS (MIGA)

MIGA – Bureau Régional Afrique
Fann Résidence - Rue Aime Césaire x Impasse
FN 18 Prolongée - Dakar, Sénégal
Tél : +1 202 473 2060
www.miga.org

MIGA est une entité du Groupe de la Banque Mondiale. Son mandat est de promouvoir les investissements directs étrangers en fournissant des garanties contre les risques non commerciaux des investissements et prêts transfrontaliers dans les pays en développement. La MIGA garantit les investisseurs contre les risques de restriction de transfert (y compris l'inconvertibilité de la monnaie), l'expropriation, les conflits armés et troubles civils, la rupture du contrat et le non-respect des obligations financières (souveraines, sous-souveraines, entreprises publiques).

Face au contexte d'investissements dynamiques, les investisseurs et les prêteurs comprennent les avantages potentiels d'investir dans les marchés émergents. Ils comprennent également l'importance cruciale de mesurer les risques politiques qui peuvent accompagner un investissement dans ces marchés. La MIGA peut aider les investisseurs et les prêteurs à atténuer ces risques en assurant des risques non commerciaux. Les couvertures peuvent être souscrites individuellement ou par combinaison :

- Inconvertibilité de la monnaie et restrictions de transfert ;
- Expropriation ;
- Conflits armés, terrorisme et troubles civils ;
- Rupture de contrat ;
- Non-respect des obligations financières (souscription individuelle uniquement).

Inconvertibilité de la Monnaie et Restrictions de Transfert

Cette police protège contre les pertes découlant de l'incapacité d'un investisseur de convertir légalement la monnaie locale (capital, intérêts, principal, bénéfices, redevances et autres envois de fonds) en monnaie librement utilisable (ex. US Dollar, euro ou yen) et / ou transférer des devises à l'extérieur du pays hôte. Cette situation doit découler d'une action ou inaction du gouvernement du pays hôte. Le risque de change (dépréciation/déévaluation) n'est pas couvert par cette police. En cas de restrictions de convertibilité/transfert, la compensation de MIGA est basée sur le taux de change officiel spécifié dans le contrat de garantie à la date de la perte.

Expropriation

Cette police protège contre les pertes découlant de certaines actions du gouvernement qui peuvent réduire ou éliminer la propriété, le contrôle ou les droits sur l'investissement assuré. En plus de la nationalisation et de la confiscation, l'expropriation « rampante » - une série d'actes qui, avec le temps, ont un effet expropriatoire - est également couverte. Cette couverture est disponible sur une base limitée pour les expropriations partielles (ex. confiscation de fonds ou d'actifs corporels). Les mesures réglementaires non discriminatoires ne sont pas couvertes, sauf si ces mesures ont un effet confiscatoire.

En cas d'expropriation totale du capital investi, la rémunération de l'assuré est basée sur la valeur comptable nette de l'investissement assuré. Pour l'expropriation de fonds, MIGA paie la partie assurée des fonds bloqués. En ce qui concerne les prêts et les garanties de prêt, MIGA peut assurer le principal et les intérêts non payés dûs à des mesures expropriatoires. L'indemnisation serait versée lors de la cession de la participation de l'investisseur dans l'investissement exproprié (par exemple, les actions ou les intérêts d'un contrat de prêt) à MIGA.

Les Conflits armés, le Terrorisme et les Troubles Civils

Cette police protège contre les pertes, les dommages, la destruction ou la disparition de biens matériels ou l'interruption totale des activités (l'incapacité totale de mener des opérations essentielles à la viabilité financière globale d'un projet) directement et immédiatement causée par des actes de guerre ou des troubles civils résultant d'actions politiques dans le pays hôte. Ces actes comprennent également la révolution, l'insurrection, les coups d'État, le sabotage et le terrorisme. Pour les pertes d'actifs corporels, MIGA

paierait la part de l'investisseur correspondant au moindre des coûts de remplacement et du coût de la réparation des actifs endommagés ou perdus, ou de la valeur comptable de ces actifs s'ils ne sont ni remplacés ni réparés. Pour une interruption totale de l'activité découlant d'un événement de guerre et de perturbation civile couverts, l'indemnisation serait basée, dans le cas des investissements en actions, sur la valeur comptable nette de l'investissement assuré. Dans le cas des prêts, l'indemnisation serait basée sur la partie assurée du principal et du paiement des intérêts en souffrance. Pour les prêts et les garanties de prêt, MIGA peut assurer les intérêts et le principal non payés dû à l'événement.

Cette couverture englobe non seulement les violences dans le pays hôte, dirigées contre le gouvernement du pays hôte, mais aussi contre des gouvernements étrangers ou des investissements étrangers, y compris le gouvernement ou la nationalité de l'investisseur.

Une police d'Interruption Temporaire des Activités peut également être incluse sur demande de l'investisseur (uniquement pour les investissements en capital) et couvrirait une cessation temporaire mais complète des opérations en raison de la perte d'actifs ou de conditions déraisonnablement dangereuses dans le pays hôte, ce qui entraînerait un abandon ou un déni d'utilisation temporaire. Pour l'interruption des activités à court terme, MIGA paierait les dépenses permanentes inévitables et des dépenses extraordinaires liées au redémarrage des opérations et à la perte de revenus.

Rupture de contrat

Cette police protège contre les pertes découlant d'une violation ou rupture de contrat par le gouvernement hôte dans le cadre d'un contrat avec un investisseur (ex. une concession, ou un contrat d'achat d'électricité). La couverture contre la rupture de contrat peut être étendue aux obligations contractuelles des entreprises publiques dans certaines circonstances. En cas de rupture ou de répudiation présumée, l'investisseur devra invoquer le mécanisme de règlement des différends (par exemple, un arbitrage) énoncé dans le contrat sous-jacent. Si, après une période déterminée, l'investisseur n'a pas été en mesure d'obtenir une sentence arbitrale en raison de l'ingérence du gouvernement dans le mécanisme de règlement des différends (déni de recours) ou a obtenu une sentence arbitrale, mais l'investisseur n'a pas pu exécuter cette sentence arbitrale (non-respect de la décision arbitrale), la MIGA indemniserait l'investisseur.

En cas de non-respect de la décision arbitrale, MIGA paierait la part de l'investisseur dans cette sentence arbitrale. En cas de déni de recours, la MIGA paierait l'intérêt de l'investisseur équivalent au montant que, selon une décision d'expert, le gouvernement hôte aurait dû payer à l'investisseur conformément au contrat. Pour les prêts et les garanties de prêts, MIGA peut assurer les intérêts et le principal non payés et inclus dans la sentence arbitrale. Dans tous les cas, l'indemnité de MIGA serait plafonnée par le montant de la garantie stipulée dans le contrat de garantie.

Non-Respect des Obligations Financières

Cette police protège les prêteurs contre les pertes découlant du défaut d'un Etat, d'une entité sous-étatique ou d'une entreprise publique à honorer un paiement à sa date d'échéance dans le cadre d'une obligation ou d'une garantie de paiement inconditionnelle liée à un investissement éligible. Cette police ne nécessite pas l'obtention d'une sentence arbitrale. Cette couverture est applicable dans les situations où une obligation de paiement est inconditionnelle et n'est pas soumise à des moyens de défense. L'indemnisation serait fondée sur les paiements manqués du principal et des intérêts.

Prix

La MIGA fixe le prix de ses primes de garanties sur la base d'une évaluation du risque du pays et du projet. La MIGA facture également des frais de mobilisation (stand-by), des frais de dossier et, le cas échéant, d'autres frais pour l'émission de ses garanties. Pour une demande de devis, veuillez contacter le Bureau régional de MIGA pour l'Afrique en fournissant les éléments suivants: le montant de l'investissement (capital et dette), le type de couvertures demandées, la durée de l'investissement ainsi qu'une description succincte du projet.

Durée de la garantie

La durée des garanties proposées par la MIGA peut aller jusqu'à 15 ans, parfois jusqu'à 20 ans (si la nature du projet le justifie). Les garanties doivent être émises pour une durée de plus d'un an. MIGA ne peut pas résilier le contrat à moins que l'investisseur ne respecte ses obligations contractuelles envers MIGA. L'investisseur peut néanmoins réduire ou annuler la couverture sans pénalité à la date d'anniversaire du contrat à partir du troisième anniversaire.

Couverture

Les investisseurs peuvent choisir une combinaison des cinq types de couverture offertes par MIGA à l'exception de la police de « Non-Respect des Obligations Financières » qui fonctionne sur une base autonome.

Dans le cadre du Small Investment Program, les investisseurs peuvent bénéficier d'un forfait couvrant les risques suivants : restrictions de transfert et inconvertibilité de la monnaie locale; expropriation; conflits armés, terrorisme et troubles civils.

Limites d'Engagements par Projet

Sur la base d'un montant brut, MIGA n'a pas de limites d'engagements par projet dans la mesure où elle est capable de syndiquer ses garanties sur le marché de la réassurance. La MIGA travaille en étroite collaboration avec les assureurs publics et privés, en utilisant, par exemple, les accords de réassurance conventionnelle et facultative ainsi que la coassurance pour ainsi augmenter ses limites d'engagement.

Eligibilité

La MIGA assure les investissements transfrontaliers effectués par des investisseurs dans un pays membre de la MIGA vers un autre pays membre en voie de développement¹. Dans certains cas, l'agence peut également assurer un investissement effectué par un ressortissant du pays hôte, à condition que les fonds proviennent de l'extérieur de ce pays. Les sociétés et les institutions financières sont admissibles à la couverture si elles sont soit constituées dans leur pays d'origine, soit dans un pays membre autre que le pays hôte, ou si elles sont détenues en majorité par des ressortissants de pays membres autres que le pays hôte. Une entreprise publique est admissible si elle opère sur une base commerciale.

La MIGA assure des investissements nouveaux et existants. Les investissements existants peuvent inclure des acquisitions, des extensions ou d'autres investissements existants ayant des impacts de développement importants. La plupart des secteurs sont éligibles aux garanties de MIGA, y compris (mais sans s'y limiter) les finances, l'énergie, les infrastructures, le pétrole et le gaz, les mines, les télécommunications, les services, l'agro-industrie et la production industrielle.

1- La liste des pays membres en voie de développement est disponible sur le site www.miga.org

Les types d'investissements étrangers qui peuvent être couverts comprennent les capitaux, les prêts d'associés, les garanties de prêts aux actionnaires et les prêts classiques. Les autres formes d'investissements directs, tels que l'assistance technique et les contrats de gestion, les titrisations d'actifs, les émissions d'obligations sur le marché des capitaux, le crédit-bail, les services et les accords de franchises et de licences peuvent également être admissibles aux couvertures offertes par MIGA.

Le plafond de couverture de MIGA est généralement de 90% pour les investissements en capital et 95% pour les prêts et les garanties de prêts.

Conformément à l'objectif de MIGA consistant à promouvoir la croissance économique et le développement, les projets d'investissement doivent être financièrement et économiquement viables et respecter les normes de performance de MIGA en termes d'impacts social et environnemental.

HODA ATIA MOUSTAFA

Africa Regional Head / Responsable Régional

Tél : +221 338597172

hmoustafa@worldbank.org

CHEIKH TIDIANE DIAGNE

Underwriter / Souscripteur

Tél : +221 338597184

cdiagne@worldbank.org

LA BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT (BAD)

N°30 Lotissement Al Andalous
Hay Riyad, Rabat, Maroc
Tél: (+212) 5 30 17 73 00/ 5 30 17 73 24
www.afdb.org

A travers son guichet du secteur non souverain (guichet privé), la BAD accompagne les entreprises privées et publiques gérées de manière autonome et commerciale, ainsi que les institutions financières, dans leur financement en proposant divers produits comme les prêts, les prises de participations et participations assimilées à des capitaux propres, les lignes de crédit et les garanties.

La BAD privilégie les domaines offrant de bonnes perspectives de développement du secteur privé en Afrique, en adéquation avec ces cinq grands piliers stratégiques qui sont :

- Nourrir l'Afrique (secteurs agriculture, agro-industrie) ;
- Eclairer l'Afrique-Energie (électrification, distribution), énergies renouvelables...
- Industrialiser l'Afrique (secteurs de l'industrie...) ;
- Intégrer l'Afrique (transports, logistique...) ;
- Améliorer les conditions de vie des africains (éducation, santé...).

Les bénéficiaires éligibles à l'accompagnement de la BAD sont les entreprises implantées et déclarées dans un Pays Membre Régional (PMR) (54 pays africains) et gérées de manière autonome.

Produits de prêts sans garantie souveraine

Conditions d'éligibilité :

- Les Opérateurs privés et publics gérés de manière autonome et commerciale dans tous les Pays Membres Régionaux (PMR) de la BAD dont le Maroc.

Conditions de prêt :

- Maturité : Jusqu'à 15 ans, modulable selon le besoin et le secteur
- Différé d'amortissement : Jusqu'à 5 ans au plus
- Amortissement du principal : En général, semi-annuel après le différé mais peut être adapté en fonction des besoins du client.

- Monnaie : EUR, USD, ZAR et JPY principalement ;
- Seuil minimal d'intervention de la Banque : 10 millions d'Euros ou équivalent ;
- Montant du financement : 1/3 du montant total du projet.

Taux de prêt :

- **Taux de base :** Flottant (6m USD Libor pour l'USD, 6m JPY Libor pour le JPY; 6m Euribor pour l'EUR et 3m Jibar pour le ZAR). La BAD offre au client le choix d'une option gratuite qui lui permet de demander la fixation de ce taux de base flottant grâce à un swap de taux adossé sur le prêt.
- **Marge de prêt :** Fonction du risque spécifique à l'Entreprise ou au Projet suivant le cas.

Taux de prêt = Taux de base + Marge de prêt

Les prêts sans garantie souveraine de la BAD peuvent être accordés sous différentes formes notamment :

- **Financement d'entreprise**

La BAD finance une partie du plan d'investissement d'une entreprise sur la base de son bilan.

- **Financement de projet**

Ce prêt est adossé sur les flux de trésorerie générés par le projet ainsi que les actifs du projet avec recours limité sur le promoteur.

- **Lignes de crédit aux institutions financières dans les PMR**

Ce sont des lignes de crédit aux institutions financières pour le financement des entreprises marocaines notamment le développement du secteur des PME.

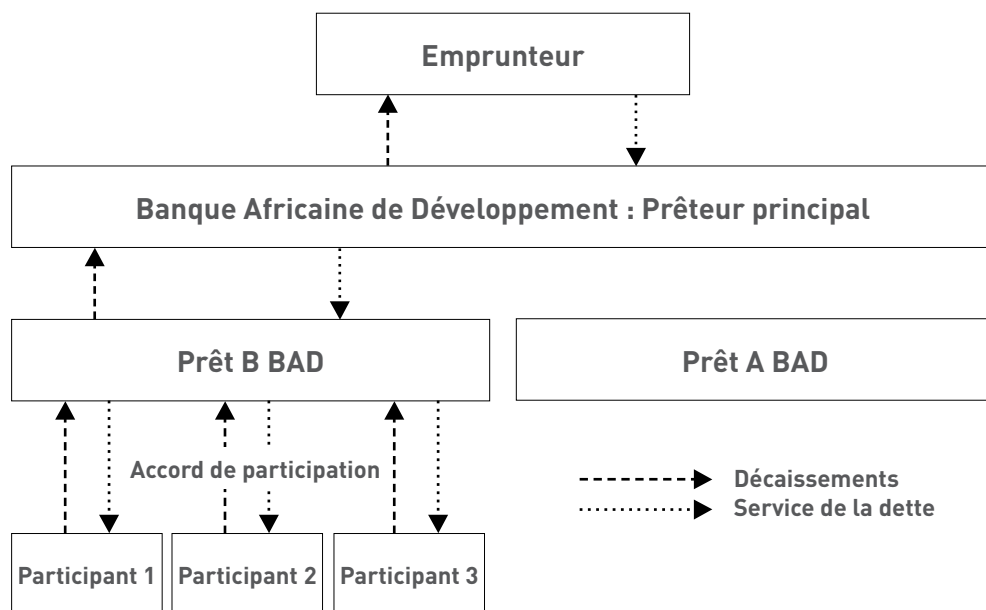
- **Prêts syndiqués**

Il s'agit de prêt octroyé par un groupe d'institutions financières ou prêteurs (syndicat) et structuré, organisé et administré par une ou plusieurs institutions financières. La BAD jouissant du statut de créancier privilégié (« Preferred Creditor Status ») réunit les autres banques dans un syndicat bancaire pour financer un projet donné ou une entreprise donnée.

Le financement est structuré de la façon suivante :

- Cofinancement parallèle ;
- Structure de prêt A et B : Cette structure permet d'étendre le statut de créancier privilégié de la Banque aux banques commerciales qui participent à la transaction.

Syndication - Illustration de la structure A/B



- Le prêt A est le montant du prêt que la BAD a accepté de garder pour son propre crédit ;
- Le prêt B est la partie du prêt qui est syndiquée aux institutions financières commerciales.

Produits de garanties

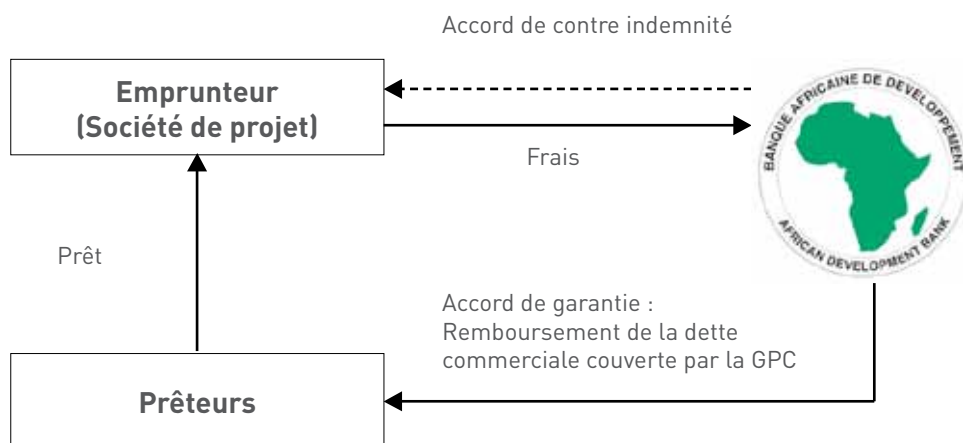
- Garantie Partielle de Crédit (GPC) :
Une GPC couvre une partie des remboursements prévus de prêts ou d'obligations contre le risque de non-paiement par le débiteur quel qu'en soit la cause.

Bénéficiaires :

- La GPC apporte un soutien aux emprunts du gouvernement, aux entreprises publiques ou privées pour les opérations d'investissement.

Illustration - GPC

Prêt à une entité non-souveraine



- Garantie Partielle de Risque (GPR)
La Garantie Partielle de Risque (GPR) couvre les investisseurs et prêteurs privés contre le risque politique, à savoir le non-respect par le gouvernement ou une entité publique de ses obligations.
- Risques couverts :
 - Non convertibilité et non transfert ;
 - Force majeure ;
 - Expropriation, Confiscation, Nationalisation et Privation ;
 - Rupture de contrat.
- Risques non couverts :
 - Dépréciation ou dévaluation de la monnaie
 - Restrictions préexistantes sur la conversion et le transfert
- Exigence d'une contre-indemnité du gouvernement:
Pour qu'une GPR de la BAD soit octroyée, il faut que le pays hôte du projet signe un accord de contre-indemnité avec la BAD. C'est aussi au pays qu'il revient de faire la demande pour l'octroi de la GPR.

Prise de participation et quasi fonds propres

L'objectif est de favoriser l'émergence d'un secteur privé dynamique dans les PMR (Pays Membres Régionaux) et de jouer le rôle de catalyseur pour attirer d'autres investisseurs et prêteurs à des projets financièrement viables.

Le type d'investissement choisi par la BAD est un investissement en actions directement, ou indirectement par l'intermédiaire des fonds appropriés, autres véhicules de placement ou quasi-fonds propres (dette subordonnée, mezzanine, convertible, etc.)

Conditions d'éligibilité :

- Des entreprises privées financièrement viables et banques locales ou régionales ;
- Fonds d'investissement à caractère régional ;
- Les entreprises publiques en voie de privatisation et les institutions ou sociétés régionales ou sous régionales.

La prise de participation de la Banque au capital ne doit pas dépasser 25% des fonds propres dans une seule organisation. Toutefois, la Banque cherchera une représentation au Conseil d'Administration dans toute société dont elle devient actionnaire. Ceci permet de créer un effet de levier car la représentation de la banque permet d'assurer une gouvernance de haut niveau auprès de l'entreprise.

Produits de gestion des risques

(1) Swap de taux d'intérêt : Taux fixe contre taux flottant ou vice versa

(2) Swap de devises : Une devise contre une autre (USD pour EUR)

(3) Swap de Matières premières/indices : Flux de trésorerie de taux fixe / flottant contre le prix de la matière première ou d'un panier de matières premières.

(4) Taux plafond et tunnel de taux

L'accès à ces produits de gestion de risque est offert uniquement pour couvrir le risque sur les prêts octroyés par la Banque et nécessite la mise en place d'un accord cadre ISDA avec la Banque. Néanmoins, la Banque offre avec ses prêts sans garantie souveraine une option gratuite qui permet à l'emprunteur de changer le taux de base flottant en taux de base fixe sans devoir passer par un accord ISDA.

Produits pour le financement du commerce

■ Lignes de crédit pour le financement du commerce

- Les lignes de crédit pour le financement du commerce sont similaires aux lignes de crédit conventionnelles offertes par la Banque aux institutions financières locales, aux exceptions suivantes :
 - Les lignes de crédit pour le financement du commerce seront exclusivement employées au financement des transactions commerciales (à l'import et à l'export) dans les Pays Membres Régionaux (PMR) ;
 - Mécanisme de crédit renouvelable pour les clients jusqu'à la maturité finale de la ligne de crédit - qui n'excède pas 3,5 ans.
- Les lignes de crédit pour le financement du commerce sont utilisées pour financer des transactions commerciales incluant entre autres, les pré et post-expéditions, les dépenses en capital, escomptes de lettres de crédit, affacturage/forfaiting, importations et exportations :
 - Les dépenses en capital s'assimilent principalement à l'achat de machines et l'agrandissement des entrepôts, en lien direct avec le développement du commerce international.

■ Accord de Participation aux Risques (APR) avec les banques confirmatrices (régionales et internationales)

Accord de Participation aux Risques (APR) – engagement par signature - qui permet à la Banque de partager le risque des banques émettrices africaines (BE) avec des banques confirmatrices (BC). Plus précisément, L'accord permet de partager le risque de défaut sur un portefeuille de transactions commerciales éligibles initiées par des BE. L'APR est pour une période de 3 ans et les maturités des transactions sous-jacentes ne dépassent pas 2 ans.

Critères de sélection/Choix d'une Banque Confirmatrice :

- Etendue de la couverture sur le continent ;
- Volume d'activités relatives au Financement du Commerce (FC) en Afrique ;
- Expérience satisfaisante en matière d'octroi de crédit :
 - Historique des opérations effectuées, compétence de l'équipe de FC, infrastructure de traitement des transactions.
- Qualité du crédit acceptable par la Banque.

Instrument de financement de matières premières agricoles

Les crédits de campagne sont des crédits de court terme et se réfèrent généralement à une période allant de moins d'un an jusqu'à deux ans. Il s'agit d'une facilité destinée aux organismes nationaux de gestion de matières premières et aux coopératives d'une certaine taille ayant des membres (fermiers) actifs dans toute la chaîne de valeur agricole et dont une part de leur chiffre d'affaires se fait à l'export. La facilité, plus particulièrement, servira à financer la saison agricole pré-récolte des petits fermiers/membres leur permettant ainsi de se procurer des liquidités nécessaires (généralement en EUR ou USD) pour bien mener leurs campagnes. L'objectif ultime est de promouvoir les exportations de produits agricoles.

WADII RAIS

Analyste Financier Supérieur
Tél : +212 5 30 17 73 24
w.rais@afdb.org

FERNANDO RODRIGUES

Chargé d'Investissement Supérieur
Tél : +216 71 10 17 91
f.rodrigues@afdb.org

LA BANQUE ARABE POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE (BADEA)

Sayed Abdel Rahmane Al-Mahdi
Khartoum, Soudan
Tél : +249-1-83773646 /83773709
www.badea.org

La Banque Arabe pour le Développement Économique en Afrique (BADEA) a été créée conformément à une résolution de la Sixième conférence du Sommet Arabe de 1973. Elle a démarré son activité en 1975 et son siège est situé à Khartoum. La BADEA est une institution financière de développement multilatéral indépendante, financée par les Etats membres de la Ligue des Etats Arabes (LEA) signataires de l'Accord portant création de la Banque. Elle contribue au renforcement de la coopération économique, financière et technique entre les pays arabes et les pays d'Afrique subsaharienne. En 2015, son Conseil d'Administration a approuvé et lancé deux programmes dans le cadre du plan de la Banque (2015-2019): Le programme de financement du secteur privé et le programme de financement du commerce extérieur.

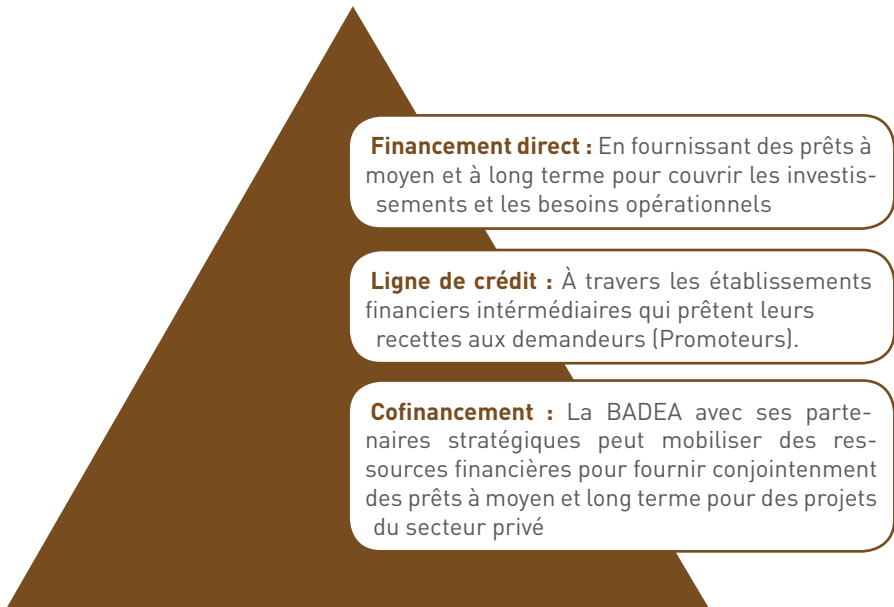
1. Programme de financement du secteur privé

■ Ce programme de financement du secteur privé a pour principaux objectifs de :

- Répondre aux besoins croissants des pays subsahariens dans tous les domaines, en particulier en termes de transport, d'éducation, de santé, de développement des ressources humaines, etc ;
- Améliorer l'environnement des investissements dans les pays bénéficiaires ;
- Encourager et promouvoir le secteur privé et élargir la base en Afrique ;
- Encourager la concurrence et l'esprit d'innovation parmi les institutions du secteur privé ;
- Développer les ressources humaines nationales.

■ Canaux de financement

Les opérateurs du secteur privé peuvent bénéficier du financement de la banque via des prêts directs ou en sollicitant des institutions financières.



▪ Conditions d'éligibilité pour le financement direct

La BADEA propose une tarification très compétitive par rapport aux taux en vigueur dans les marchés de capitaux en Afrique subsaharienne.

• Eligibilité :

- L'entreprise doit être africaine, arabe ou une PME dont les actionnaires sont à la fois des investisseurs arabes et des investisseurs subsahariens ;
- La contribution du secteur privé dans le capital de l'entreprise ne devrait pas être inférieure à 51% ;
- L'entreprise doit être performante dans son activité et au niveau de ses résultats financiers et posséder une base de capitaux propres d'au moins 25 millions de dollars US ;
- L'entreprise doit avoir un avantage concurrentiel avéré qui peut être exploité pour générer une croissance ;
- Disponibilité d'une étude de faisabilité technique et économique ;
- L'entreprise doit avoir une solide équipe de direction.

- **Taille du prêt :**

→ La taille du prêt varie de 3 à 10 millions de dollars et ne dépasse pas 30% du coût total des projets Greenfield et 50% des projets Brownfield..

- **Tarifification :**

→ Conformément à la tarification internationale sur les marchés financiers, le taux d'intérêt annuel est basé sur une formule calculée de la façon suivante : Taux Libor à 6 mois pour le dollar américain + coût des ressources + marge de risque de la BADEA. La structure de tarification est présentée de la façon suivante :

Structure de tarification		
Rubriques	Valeur	Commentaires
Taux d'intérêt	X + Libor à 6 mois	X est en fonction du risque
Maturité	3 – 12 ans	
Période de grâce	1 – 3 ans	Inclut dans la maturité
Commission d'ouverture	0,25% – 0,75%	
Commission d'engagement	0,25% – 0,75%	
Frais d'évaluation	10.000 – 75.000 USD	

- **Durée :**

→ Jusqu'à 12 ans selon la nature du projet, y compris la période de grâce.

→ La période de grâce n'excède pas 3 ans, compte tenu des flux de trésorerie du projet et n'ajoute pas de cette façon de fardeau au projet.

- **Garanties :**

→ Les garanties peuvent être négociées au cas par cas.

→ La BADEA accepte les garanties légalement approuvées et basées sur les meilleures pratiques et les réglementations relatives aux secteurs économiques et industriels dans chaque pays où le projet est situé.

→ Il doit y avoir des flux de trésorerie adéquats du projet pour couvrir le prêt.

→ Assurance contre les risques politiques.

■ **Conditions d'éligibilité pour la ligne de financement (étendue aux institutions financières intermédiaires)**

- Toutes les conditions citées « ci-dessus » doivent être prises en considération, à l'exception de la taille des prêts.
- Les institutions financières intermédiaires comprennent :
 - Institutions financières internationales bilatérales et les institutions bancaires ;
 - Institutions financières et bancaires, entièrement détenues par les gouvernements ou le secteur privé ;
 - Institutions financières et bancaires détenues conjointement qui peuvent prêter ou devoir de l'argent à d'autres institutions.
- Le refinancement des institutions financières intermédiaires au secteur privé nécessite de parvenir à un accord avec la BADEA afin de donner des termes flexibles qui tiennent compte des politiques d'investissement des organisations du secteur privé et qui ont connu les meilleures pratiques suivies par les banques.

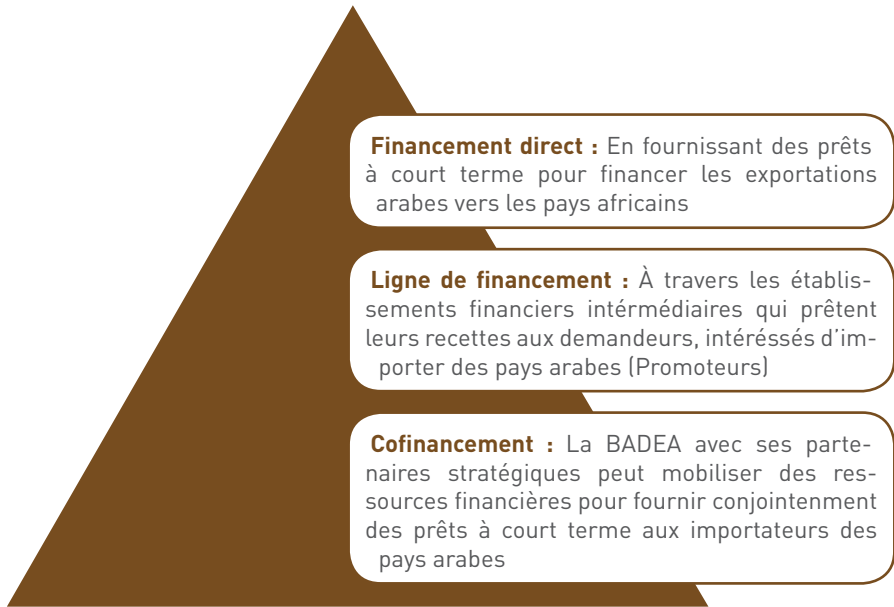
■ **Taille du prêt :**

- Pour chaque ligne de crédit, la taille du prêt varie entre 5 à 15 millions de dollars et n'excède pas 20% des capitaux propres de l'institution financière intermédiaire.

■ **Programme de financement du commerce extérieur**

- Les objectifs spécifiques du programme de financement du commerce extérieur sont de :
 - Soutenir le partenariat entre les pays arabes et africains et renforcer l'intégration économique entre eux ;
 - Soutenir les exportations arabes vers l'Afrique, en particulier les produits hautement compétitifs ;
 - Encourager les investissements arabes dans les pays africains.

- **Canaux de financement :** Les financements peuvent être octroyés de manière directe ou via des institutions financières



▪ Conditions d'éligibilité pour le financement direct

La BADEA offre une tarification très compétitive par rapport aux taux en vigueur dans les marchés de capitaux en Afrique subsaharienne.

• **Eligibilité :**

- L'entreprise doit être africaine ou arabe et relevant du secteur privé, un pays ou une entreprise détenue par l'État; intéressée d'obtenir un financement dans les pays éligibles ;
- Les gouvernements sont éligibles à ce programme ;
- Les exportations doivent avoir une valeur ajoutée de 30 % des pays arabes ;
- L'entreprise doit être performante sur le plan professionnel et financier (sous réserve de la révision de la BADEA) et possède une base de capitaux propres d'au moins 25 millions de dollars US ;
- L'entité emprunteuse doit justifier d'une solide expérience commerciale avec les pays arabes ;
- Les candidats doivent identifier les biens, les sources d'approvisionnement dans les pays arabes, les quantités, le coût total de l'opération, le financement total requis et leur contribution dans le coût total de l'opération.

• **Taille du prêt :**

- La taille du prêt varie entre 10 et 50 millions de dollars et dépend des capitaux propres de l'emprunteur et de ses besoins.

- **Tarifification :**

→ LIBOR + une marge à négocier. La structure de tarification se présente comme suit :

Structure de tarification		
Rubriques	Valeur	Commentaires
Taux d'intérêt	X + Libor à 6 mois	X est en fonction du risque
Maturité	12 à 36 mois	
Commission d'ouverture	0,25% - 0,50%	
Commission d'engagement	0,25% - 0,75%	
Frais d'évaluation	10.000 - 75.000 USD	

- **Durée :**

→ 12 mois, renouvelables deux fois
→ Pas de période de grâce

- **Garanties :**

→ Les garanties peuvent être négociées au cas par cas.
→ La BADEA accepte les garanties légalement approuvées et basées sur les meilleures pratiques et les réglementations relatives aux secteurs économiques et industriels dans chaque pays où le projet est situé.
→ Assurance contre les risques politiques.

- **Conditions d'éligibilité pour la ligne de financement (étendue aux institutions financières intermédiaires)**

- **Toutes les conditions citées « ci-dessus » doivent être prises en considération**

Les institutions financières intermédiaires comprennent :

→ Institutions financières internationales bilatérales et les institutions bancaires ;
→ Institutions financières et bancaires, entièrement détenues par les gouvernements ou le secteur privé ;
→ Institutions financières et bancaires détenues conjointement qui peuvent prêter ou devoir de l'argent à d'autres institutions ;

→ Le refinancement des institutions financières intermédiaires au demandeur intéressé, nécessite de parvenir à un accord avec la BADEA afin de donner des termes flexibles qui tiennent compte des politiques d'investissement des organismes de financement du commerce et qui ont connues les meilleures pratiques suivies par les banques.

- **Taille du prêt :**

→ Pour chaque ligne de crédit, la taille du prêt varie entre 10 et 50 millions de dollars et n'excède pas 20% des capitaux propres de l'institution financière intermédiaire.

**Programme de financement
du secteur privé**

KARIM CHOUROU

Expert financier

Tél : +249 183 773 646

karim.chourou@badea.org

**Programme de financement du
commerce extérieur**

KHALID AHMED ADEM

Expert financier

Tél : +249 183 773 646

khalid.ahmed@badea.org

LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DES ÉTATS DE L'AFRIQUE CENTRALE (BDEAC)

Boulevard Denis Sassou N'guessou
Brazzaville, République du Congo
Tél : +242 04 426 83 00
www.bdeac.org

La Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale (BDEAC) est l'Institution de financement du développement de la Communauté Economique Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), dont les Etats membres sont: le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Centrafrique, la Guinée équatoriale et le Tchad. Elle a pour vocation :

- De promouvoir le développement économique et social des pays de la CEMAC, notamment par le financement des investissements nationaux, multinationaux et des projets d'intégration économique ;
- D'apporter son concours aux Etats, aux organisations sous régionales, aux institutions financières et aux opérateurs économiques, dans leurs efforts pour la mobilisation des ressources financières et le financement des projets ;
- D'appuyer les Etats, les organisations sous régionales, les opérateurs économiques dans le financement des études de faisabilité des programmes et des projets.

■ Domaines d'intervention de la BDEAC

La BDEAC intervient dans les domaines d'activités ci-après :

- Infrastructures (Energie, Télécommunications, Ports, Routes, Aéroports, Chemins de fer, Matériels de transport...)
- Industries et agro-industries, mines
- Agriculture, élevage, pêche, forêt et développement rural
- Immobilier, hôtellerie
- Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)
- Education et santé

■ Formes d'intervention de la BDEAC

La BDEAC intervient généralement sous forme de prêts directs à moyen ou long terme en faveur de projets du secteur public ou du secteur privé.

Dans sa mission de soutien aux projets des PME, en dessous de son plancher d'intervention (FCFA 200 millions), elle peut octroyer des lignes de refinancement aux Institutions Financières Nationales.

Les autres formes d'intervention sont :

- Bonifications d'intérêts ;
- Participations au capital (dans les entreprises de portée régionale ou sous- régionale);
- Cautions ;
- Avances pour le financement des études de faisabilité.

■ **Bénéficiaires :**

Toute personne physique ou morale désireuse d'investir en zone CEMAC (Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale), ressortissante ou non de la sous-région, peut adresser une demande de financement à la BDEAC.

■ **Conditions d'éligibilité :**

- Les projets éligibles au financement de la BDEAC doivent relever des domaines d'intervention mentionnés ci-dessus.
- La BDEAC exerce ses activités dans l'espace géographique de la CEMAC. La zone d'intervention de la BDEAC peut être étendue à des pays non membres dans le cas où le projet mis en œuvre touche un ou plusieurs Etats de la CEMAC, ou bien que l'intérêt de la BDEAC l'exige.
- Le montant du prêt sollicité auprès de la BDEAC devrait au minimum équivaloir à FCFA 200 millions.

■ **Conditions de recevabilité de projets privés à la BDEAC :**

- Le projet doit être porté par une société relevant du droit d'un des Etats membres CEMAC, obéissant aux principes comptables OHADA ;
- Le marché du projet doit être porteur. Le projet doit permettre la création d'emplois et de richesse. Le projet doit dégager une rentabilité économique et financière satisfaisante ;
- Le financement sollicité de la BDEAC doit au maximum être équivalent à 50% du coût total (HT) du projet. Le promoteur doit pouvoir effectuer un apport en fonds propres à hauteur de 30% du coût du projet (TTC) ;
- Le projet doit bénéficier de la participation d'un autre établissement financier ou d'une banque locale;

- Le projet devrait respecter les normes en vigueur visant la protection de l'environnement et la préservation des écosystèmes ;
- La participation de la BDEAC au projet doit être assortie de garantie et sûretés.

■ **Durée et taux d'intérêt :**

Les interventions de la BDEAC portent sur des financements à MT (3 à 10 ans) ou à LT (10 à 20 ans). Les prêts de la BDEAC sont toujours assortis d'un délai de différé de remboursement du capital, allant jusqu'à 3 ans pour les crédits à MT et atteindre 10 ans pour les crédits à LT. Les taux d'intérêt varient selon les secteurs et les projets.

■ **Commissions :**

Une commission d'intervention d'un taux maximum de 1% flat est appliquée sur le montant du prêt. Une commission d'engagement d'un taux maximum de 1,25% par an est perçue sur le montant du prêt non encore décaissé.

FORTUNATO OFA MBO NCHAMA

Président de la BDEAC
Tél: +242 04 426 83 00
f.mbonchama@bdeac.org

ARMAND GUY ZOUNGUERE-SOKAMBI

Vice-président de la BDEAC
Tél: +242 04 426 83 00
z.sokambi@bdeac.org

LA BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT (BEI)

Riad Business Center
Aile sud, Immeuble S3, 4^{ème} étage
Boulevard Er-Riad, 10 100 Rabat - Maroc
Tél : +212 5 37 56 54 60
www.eib.org

La BEI est une institution multilatérale dont les marchés cibles ou les profils des clients recherchés sont les administrations ou institutions publiques, les banques et les autres institutions financières et les entreprises (PME, ETI et Corporates). En outre, la BEI soutient les projets structurés via des SPV (project finance).

Le mandat à travers lequel la BEI opère au Maroc lui permet de financer des entreprises souhaitant développer des projets sur le territoire marocain dont le coût dépasse 25 millions d'euros, à hauteur de 50% de son coût total au moyen de prêts individuels directs. Les conditions du financement (durée, différé de remboursement) sont adaptées au type d'investissement et une sûreté appropriée est demandée.

Les PME quant à elles ne peuvent pas bénéficier de produit d'accompagnement direct mais peuvent se financer à l'aide des lignes de financement développées avec les banques locales.

Toutes les entités qui souhaitent solliciter la BEI pour des investissements en Afrique pourront le faire via les bureaux de la BEI qui se trouvent dans les pays où l'investissement se fera ou bien via les équipes présentes au siège, au Luxembourg.

Les différents types de prêts de la BEI sont les suivants :

Prêts à l'appui de projets :

La BEI accorde des prêts pour des projets individuels dont le coût d'investissement total excède 25 millions d'euros. Dans certains cas, elle peut également octroyer des prêts directs à des entreprises de taille intermédiaire (ETI) employant jusqu'à 3.000 salariés, pour lesquelles le volume de prêt requis est compris entre 7,5 et 25 millions d'euros.

Les prêts peuvent être structurés de différentes manières (par exemple prêts directs au bénéficiaire ou prêt intermédié par une banque commerciale).

Les modalités de financement dépendent du type d'investissement et de la sûreté fournie par des tiers (banques ou consortiums bancaires, autres institutions financières ou société mère). Le taux d'intérêt offert peut être soit fixe, variable, révisable ou convertible.

Prêts intermédiés aux PME/ETI:

La BEI propose des prêts à des banques locales et à d'autres intermédiaires qui les « rétrocèdent » ensuite à des PME et Entreprises de taille intermédiaire.

Tous les prêts intermédiés doivent contribuer à la réalisation d'au moins un des objectifs de politique publique de la Banque.

Conditions d'éligibilité :

Les modalités de prêt (taille, durée, structure, etc.) peuvent être ajustées et la décision d'octroi d'un financement est du ressort des institutions intermédiaires, qui assument également le risque financier inhérent à la rétrocession des fonds.

Les banques, les organismes nationaux de promotion économique ou toute autre institution financière autorisée(e) à effectuer des opérations de prêt peuvent solliciter un financement intermédié consacré aux PME et aux ETI ou à d'autres bénéficiaires, tels que les collectivités locales.

Microfinance :

Lignes de crédit accordées à des institutions de microfinance.

Capital-investissements :

Investissements directs en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des sociétés non cotées, fonds de capital-investissement et co-investissements aux côtés d'intermédiaires locaux.

PIERRE-ETIENNE BOUCHAUD

Chef de bureau

Tél : +212 5 37 56 54 60

p.bouchaud@eib.org

LA BANQUE EUROPÉENNE POUR LA RECONSTRUCTION ET LE DÉVELOPPEMENT (BERD)

Immeuble Zevaco
46, Route d'Azemmour
20 230 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 64 91 50
www.ebrd.com

La BERD est une Institution Financière Internationale qui investit dans 37 pays, de l'Europe centrale à l'Asie centrale et dans la région SEMED (Maroc, Égypte, Jordanie, Tunisie et Liban). Basée à Londres, la BERD est détenue par 66 pays et deux institutions inter-gouvernementales (l'Union Européenne et la BEI).

La BERD investit dans des projets couvrant tous les secteurs de l'économie avec un focus particulier sur le secteur privé; et offre également une assistance technique pour contribuer au développement d'une économie de marché durable et une croissance inclusive.

« Advice for Small Businesses » est un programme d'Assistance Technique avec une forte valeur ajoutée et financé par des subventions de l'Union Européenne: grâce à des consultants locaux et des experts métiers internationaux, il permet d'encourager la mise en place des meilleurs standards internationaux (best practices de gouvernance & gestion - organisationnelle et opérationnelle) pour soutenir la croissance des entreprises et renforcer leur business model et compétitivité.

La BERD dispose également d'une expertise reconnue pour le financement des investissements « Verts » pour promouvoir la « Green Economy »: énergies renouvelables, efficacité énergétique et meilleures pratiques environnementales. Dans ce cadre, la BERD peut mobiliser les fonds de donateurs pour des « subventions green », à l'image du programme FINTECC (mise en œuvre de technologies climatiques innovantes).

Types de financements disponibles

En tant que partenaire institutionnel de long terme, la BERD offre des financements structurés sur mesure et innovants répondant aux besoins du projet et de l'entreprise: financements en dette, fonds propres et quasi-fonds propres pour des montants généralement entre 2 et 200 millions d'euros; en devise ou en dirhams; pour des durées allant jusqu'à 10 ans.

La Banque finance généralement jusqu'à 35% du coût total du projet ou 35% de la capitalisation à long terme de l'entreprise.

De manière indirecte, la BERD finance également des projets par l'intermédiaire des banques commerciales ou des fonds d'investissement, généralement pour les projets de taille plus modeste (ou pour des besoins spécifiques comme le Trade Finance).



La BERD soutient également la mobilisation des capitaux nationaux et étrangers à travers des co-financements qui proposent des ressources plus importantes pour financer les projets.

Par ailleurs, l'un des piliers de la stratégie de la BERD au Maroc est le développement des marchés de capitaux en diversifiant l'offre des instruments financiers, notamment en tant qu'investisseur pour soutenir la liquidité des marchés financiers (obligations et actions).

La BERD applique des conditions commerciales et n'offre pas de prêts à taux réduits. Tout prêt est accordé sur la base des flux de trésorerie attendus du projet et de la capacité du client à rembourser. Les taux d'intérêts sont définis en fonction du risque projet et sont basés sur les taux actuels du marché (possibilité de taux fixe ou variable).

**MARIE-ALEXANDRA
VEILLEUX-LABORIE**

Directrice
Chef du Bureau Maroc
Tél: +212 5 22 64 91 50
VeilleuM@ebrd.com

ADIL CHIKHI

Directeur
Industrie, Commerce & Agribusiness
pour la région SEMED
Tél: +212 5 22 64 91 50
ChikhiA@ebrd.com

LA BANQUE ISLAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT (BID) ET SES FILIALES

Angle Avenue Ennakhil & Avenue Alhaour
Hay Riad, 10 104 Rabat, Maroc
Tél : +212 5 37 54 88 00
www.isdb-pilot.org

Le groupe BID existe depuis 1975. C'est une banque multilatérale de développement. Tous les pays membres (dont le Maroc) peuvent bénéficier de son financement. Elle intervient dans divers domaines comme dans le secteur financier, de la science et de la technologie. Afin de promouvoir les projets des pays membres, elle propose un certain nombre d'outils financiers comme: les prêts alloués à long terme aux gouvernements ou institutions publiques, des produits conformes à la Charia comme Ijarah d'actifs, Istina'a de la production d'équipement ou la construction d'ouvrage, Murabaha pour le financement des échanges commerciaux (la durée de financement peut s'étendre à 120 mois) ou bien la mise à disposition de lignes de financement à destination d'institutions financières, la prise de participation dans des projets productifs.

Ses clients sont les gouvernements, le secteur privé, les institutions régionales et financières ainsi que les ONG. Parmi les produits et services qu'elle propose selon la charia: le financement et la promotion du commerce, l'assurance des investissements et crédits à l'exportation, le financement de projets et la finance islamique. La particularité du Groupe de la BID est qu'il est composé de plusieurs filiales dédiées : Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé (ICD) chargé de la promotion du secteur privé. La Société Internationale Islamique de Financement du Commerce (ITFC) qui propose des lignes de financement de commerce et des opportunités de syndications à ICD et la Société Islamique d'Assurance des Investissements et des Crédits à l'Exportation (ICIEC) qui fournit des assurances-crédits pour les investissements et les exportations dans les pays membres.

1. Islamic Corporation for the Development of the private sector (ICD), la Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé

La Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé (ICD) est une institution financière de développement multilatéral destinée à la promotion du secteur privé. Elle a été créée en novembre 1999 pour soutenir le développement économique de ses pays membres en finançant des projets du secteur privé, en encourageant la concurrence et l'esprit d'entreprise, en fournissant des services consultatifs aux gouvernements et entreprises privées et en encourageant les investissements transfrontaliers. Les projets de financement de l'ICD sont sélectionnés en fonction de leur contribution au développement économique en tenant compte de facteurs tels que la création d'emplois, le développement de la finance islamique, la contribution aux exportations, etc. Les activités de l'ICD viennent compléter les activités de la BID dans les pays membres ainsi que celles des institutions financières nationales.

Les investissements et les financements de l'ICD sont généralement multisectoriels et peuvent concerner divers stades de maturité et répondre à différents types de besoins de financement.

Globalement, les conditions d'éligibilité aux produits/services de l'ICD sont les suivantes :

- L'activité doit être conforme à la Charia ;
- L'entreprise doit être basée dans un pays membre ;
- L'opportunité doit être convaincante ;
- Le porteur du projet doit être fiable ;
- La structure juridique doit être acceptable ;
- Le projet doit avoir un impact de développement clair et convaincant ;
- Le projet doit appartenir au secteur privé.

Pour les projets Greenfield, le financement peut aller jusqu'à 40% du montant du projet. Pour des expansions de projets déjà existants, cette part peut aller jusqu'à 60%.

Les services proposés par l'ICD sont répartis en trois catégories: les investissements et financements directs, le développement des institutions financières islamiques et le conseil et la gestion d'actifs.

■ Investissements et financements directs

L'institution propose des financements soit via des prêts soit en prenant des participations directes dans des projets. Parmi ses produits : Mudarabah, Istisna, Murabahah, Ijara, Wakalah, Bai'Muajjal et Bai' Salam. Le ticket minimum d'investissement ou de financement est de 5 millions de dollars.

■ Investissement direct

L'apport en capital de l'ICD ne peut dépasser 33,3% des capitaux propres du projet. La durée d'investissement se situe entre 3 et 5 ans mais il est possible que l'institution prolonge cette durée à 7 ans dans des cas exceptionnels.

■ Financement à moyen et long terme

Le montant de financement de l'ICD ne peut dépasser 40% des coûts totaux du projet (pour les projets Greenfield) ou 60% (pour les projets Brownfield). Les produits proposés par l'ICD peuvent concerner des financements d'entreprise ou des financements de projet, notamment sous forme de PPP.

■ Financement à court terme

L'ICD fournit un financement à court terme pour les sociétés dont les flux de trésorerie provenant de l'exploitation ne suffisent pas à couvrir ses besoins de financement.

■ Développement des institutions financières islamiques

Le programme de développement des institutions financières islamiques est destiné, comme son nom l'indique, uniquement aux institutions financières. Il consiste à conseiller des institutions financières sur la création de filiales indépendantes islamiques, la conversion d'institutions financières classiques en entités islamiques, la création de nouvelles banques, la restructuration ou la fusion d'autres institutions, ou l'aide à la collecte de fonds... Les investissements peuvent prendre la forme d'investissements directs dans les banques islamiques, la mise en place d'institutions financières islamiques ou l'offre de ligne de financement. Parmi les produits proposés : les participations directes, Murabahah, Wakalah et Ijara.

■ Conseil et gestion d'actifs

Dans cette famille de produits, l'ICD propose non seulement des services de conseils en infrastructures, en Sukuk... mais gère aussi des fonds d'investissements sectoriels, des fonds communs...qui soutiennent la croissance des secteurs ciblés dans les pays membres. Ces fonds d'investissements peuvent par exemple être dédiés à la PME, fonds pour l'agroalimentaire, fonds de croissance des banques islamiques.

2. International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC): Société Internationale Islamique de Financement du Commerce

La Société Internationale Islamique de Financement du Commerce (ITFC) a pour vocation d'encourager le commerce entre les pays membres de l'Organisation de la Coopération Islamique en proposant des financements conformes à la Charia. Toutes les activités de financement du commerce du groupe de la BID ont été consolidées dans cette structure.

Ses contributions vont du financement du commerce, à la promotion du commerce en passant par le renforcement des capacités de soutien commercial des pays membres et le développement de produits stratégiques.

■ **Financement du commerce**

Les modes de financement proposés par ITFC pour les opérations de commerce sont ceux conformes à la Charia. Il s'agit par exemple de la Murabaha, de la vente à tempéraments, Ijara. Les demandes pour ce genre de financement à ITFC doivent comprendre, entre autres, les documents juridiques du bénéficiaire, le registre du commerce, les statuts, les rapports annuels audités du bénéficiaire ou les comptes audités pour les trois à cinq dernières années (selon le cas), montant de financement demandé...

■ **La promotion du commerce**

Promotion du commerce

L'ITFC, via le Programme de Coopération et de Promotion Commerciale (TCPP), apporte un soutien financier aux activités de promotion commerciale des centres de promotion des exportations des pays membres.

Les activités de promotion commerciale entreprises par le TCPP permettent aux PME de :

- Participer à des foires commerciales internationales, des rencontres entre acheteurs/vendeurs et des expositions de leurs produits.
- Atteindre de nouveaux marchés et identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Développer et établir des partenariats commerciaux et de nouveaux contacts avec des acheteurs internationaux et des institutions étrangères.

Facilitation du commerce

Le TCPP propose une assistance technique liée au commerce pour développer le commerce, la coopération commerciale et l'intégration économique régionale entre les pays membres de l'OCI.

■ Développement de produits stratégiques

L'institution aide les pays membres à développer leurs capacités commerciales et leur compétitivité dans les secteurs et produits où ils ont des avantages comparatifs. TCPP propose un soutien financier pour élaborer des études et organiser des réunions internationales.

3. The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) : Société Islamique d'Assurance des Investissements et des Crédits à l'Exportation

La Société Islamique d'Assurance des Investissements et des Crédits à l'Exportation (ICIEC) est une compagnie opérant selon les principes de la Charia qui propose des produits d'assurance des investissements et des crédits à l'exportation.

Les bénéficiaires peuvent être des banques, des exportateurs ou des investisseurs.

Les taux de couverture peuvent varier de 90% à 99%.

Les délais constitutifs des sinistres oscillent entre 4 et 12 mois.

Quant à la durée, elle varie selon le produit/service : 2 ans (Biens de consommation), 5-7 ans (Biens d'équipement), jusqu'à 15 ans pour les projets.

ICIEC propose un programme d'assurance-crédit, un programme d'assurance des investissements étrangers et un programme de réassurance.

Au niveau de l'assurance crédit à l'exportation, les risques couverts sont :

Les risques commerciaux : risque de non paiement d'un contrat de vente de produits ou services avec un acheteur privé ou public du aux faillites, à l'insolvabilité ou refus de paiement de l'acheteur, au refus d'acceptation des marchandises.

Les risques politiques liés aux contrats d'exportations : les guerres et troubles civils dans le pays de l'acheteur, les restrictions de transfert de devises et convertibilité, la nationalisation/expropriation ou mesures semblables (creeping),...

Au niveau de l'assurance investissement, les risques couverts sont ceux liés aux guerres et troubles civils, à l'expropriation, à la restriction sur transfert et éventuellement au risque de rupture de contrat.

Les investissements couverts sont :

- Participation au capital ;
- Contrat de gestion ;
- Financement leasing ;
- Contrat de co-production ;
- Contrat de franchise ;
- Licences.

MOURAD MIZOURI

Division Manager, Customer
Relations and Policy Administration
(ICIEC)

Tél : +966126467591 (Direct)
mmizouri@isdb.org

MOHAMED BERRADA

Senior Associate, représentant
de l'ICD au Maroc

Tél : +212 6 62 14 52 50
mberrada@isdb.org

WALID BEN HAMOUDA

Responsable Afrique du Nord, ITFC

Tél : +212 5 37 54 88 00
whamouda@isdb.org

LA BANQUE OUEST AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT (BOAD)

68, Avenue de la Libération
Lomé, Togo
Tél : +228 22 21 59 06
Site Web : www.boad.org

La BOAD est un établissement public à caractère international. C'est une institution spécialisée de financement du développement, commune aux huit États de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), qui sont le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

La BOAD mobilise, depuis sa création, des fonds pour financer des projets tant du secteur public que du secteur privé. La BOAD intervient dans le développement rural et la sécurité alimentaire, l'industrie et agro-industrie, les infrastructures de base et les infrastructures modernes (routes, télécommunications, aéroports, ports, énergie), le transport, l'hôtellerie et d'autres services.

Au titre du financement du projet, la BOAD exige des apports en fonds propres. Pour les projets en création, ces apports devront être au minimum de 35% à 40% du total des investissements y compris le fonds de roulement, selon les secteurs. Pour les projets en développement, l'apport minimum sera apprécié en tenant compte de la structure d'endettement de l'entreprise et du risque-projet. Il ne peut en tout état de cause être inférieur à 15% du total des investissements projetés.

■ **Bénéficiaires des interventions de la BOAD :**

Peut soumettre une requête de financement à la Banque, toute personne morale ressortissant de l'UEMOA ou étrangère désirant investir dans la zone UEMOA dans des opérations productives.

■ **Conditions d'éligibilité :**

Localisation :

Les opérations susceptibles de bénéficier d'un financement de la Banque doivent être localisées dans un Etat membre de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Il est toutefois possible à la Banque de participer ou d'apporter un financement à des institutions ou entreprises

dont l'objectif est de concourir à la promotion du secteur privé de l'UEMOA quand bien même celles-ci auraient leurs sièges hors de l'Union.

Société de gestion des projets :

Pour bénéficier des concours de la Banque, la Société de gestion devra avoir une existence juridique réelle.

Mode de gestion :

Le mode de gestion des sociétés susceptibles de bénéficier du concours de la Banque, doit être de type privé avec une comptabilité de type commercial, une organisation et un fonctionnement conformes aux règles en la matière.

■ Domaine d'intervention dans le secteur privé :

Les interventions de la BOAD dans le secteur privé concernent les opérations de production ou de distribution de biens et services relevant de tous les domaines d'activités éligibles au financement de la Banque et dont l'objectif principal est la recherche de profit.

Les domaines concernés sont l'industrie, le transport, les mines, l'agriculture, la pêche, l'élevage, la forêt, les communications, l'énergie, les bâtiments travaux publics, le tourisme, l'hôtellerie et autres entreprises de services.

Les interventions sous forme de financement concernent les projets en création, extension, modernisation, amélioration, rénovation et réhabilitation des moyens de production et de distribution, privatisation et rachat d'entreprises.

■ Formes d'intervention :

Prêts à court, moyen et long terme :

Ces prêts sont octroyés pour le financement des opérations de production ou de distribution de biens et services ou le transfert de la propriété des moyens de production ou de distribution.

Tout prêt de la BOAD à un projet privé est limité à un maximum de 50% du coût total hors taxes du projet (y compris le fonds de roulement).

Ce montant ne peut excéder 10% des fonds propres de base de la BOAD. Toutefois, en ce qui concerne les projets de privatisation, les projets régionaux et les projets relevant des secteurs des Mines et de l'Énergie, le prêt de la BOAD peut atteindre 15% de ses fonds propres de base.

Un seuil planché est fixé périodiquement pour les concours directs de la BOAD. En dessous de ce seuil, la Banque intervient de manière indirecte à travers des lignes de refinancement octroyées aux banques locales.

Les conditions générales applicables aux prêts sont les suivantes :

Monnaie : Les prêts octroyés par la BOAD sont libellés en franc CFA.

Taux d'intérêt : Le barème des taux d'intérêt de la BOAD est déterminé chaque année dans le cadre de l'actualisation de ses perspectives financières. Les taux d'intérêt sont appliqués aux projets en fonction de la qualité et de la rentabilité de ceux-ci. Ils sont fixes sur la durée des prêts. Une option pour des taux variables peut être appliquée pour les emprunteurs qui le désirent, en fonction des ressources mobilisables par la Banque.

Commissions : Une commission d'engagement de 0,50% l'an est perçue sur le montant des sommes engagées non encore décaissées.

Frais de dossier : Une commission « frais de dossier » de 1% flat est perçue sur le montant du prêt alloué.

Durée : La durée maximale du prêt est de 12 ans avec un différé pouvant aller jusqu'à 3 ans.

Lignes de financement des Institutions Financières Nationales :

Les lignes de refinancement sont destinées au refinancement des investissements productifs, financés par les institutions financières, dans les secteurs éligibles aux financements de la BOAD. Afin de répondre aux besoins spécifiques de celles-ci, la BOAD offre quatre (04) modes de financement que sont :

- L'Accord Cadre de refinancement destiné, au travers d'une IFN (Institution Financière Nationale), au financement des PME et grandes entreprises ;
- L'Avance Globale Spécialisée destinée au financement, au travers d'une IFN ou d'un organisme de promotion, de projets connus d'avance ;
- La ligne de crédit dédiée aux microprojets et au développement des PME ;
- La ligne de crédit-bail destinée au financement d'investissements productifs, réalisés dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

Prises de participations au capital :

Entreprises ou Institutions Financières Nationales (IFN) ou régionales (banques commerciales, établissements financiers, Fonds d'investissement).

La limite pour chaque prise de participation de la Banque est fixée à 25% du capital de l'entreprise. La prise de participation de la BOAD dans une entreprise est généralement subordonnée à l'octroi à la Banque d'un siège d'Administrateur titulaire.

- **Financement d'opérations à court terme ;**
- **Services financiers de type arrangement de financement et conseil financier ;**
- **Garanties d'emprunts obligataires ;**
- **Financement d'études de faisabilité, d'exécution et d'ingénierie ;**
- **Bonification d'intérêt de lignes de crédit ;**
- **Financement de projets éligibles au Mécanisme de Développement Propre.**

ERIC BIO

Directeur des Entreprises
et des Institutions Financières
Tél: +228 22 23 25 70
ebio@boad.org

PROPARCO (GROUPE AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT)

15, Avenue Mers Sultan
20 130 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 29 53 97

www.proparco.fr
<http://blog.secteur-prive-developpement.fr/>

Proparco, filiale de l'Agence française de développement, est une institution financière qui a pour mission de renforcer la contribution du secteur privé à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD). A ce titre, elle participe au financement et à l'accompagnement d'entreprises et d'établissements financiers sur les secteurs clés que sont les infrastructures, les énergies renouvelables, l'agro-industrie, les institutions financières, la santé et l'éducation...

Sans se substituer à l'offre des banques commerciales locales ou internationales, mais en complémentarité, Proparco intervient aux conditions de marché, en euro, en dollar américain ou dirhams marocains.

L'offre de Proparco auprès des entreprises présente les produits suivants :

- **Les prêts :** Proparco propose des prêts de 3 à 100 millions d'euros, en devise ou en monnaie locale, à des entreprises et des institutions financières sur des durées longues (jusqu'à 20 ans) avec un différé de remboursement du capital lorsque ce dernier se justifie. Selon les projets, des co-financements ou des syndications sont envisageables.

- **Les fonds propres et quasi fonds propres :**

Proparco peut mobiliser des instruments comme les prises de participation minoritaires – directes ou indirectes via des intermédiaires financiers, notamment des fonds d'investissement -, les prêts subordonnés ou participatifs, les comptes courant d'actionnaires ou les obligations convertibles ou remboursables en actions.

Proparco prend des participations au capital d'entreprises en direct, à condition qu'elle soit minoritaire (maximum 30 % du capital) et que l'entreprise présente un taux de rentabilité interne minimum de 15 %. Les prises de participation se situent entre 25% et 30% du capital, pour un ticket minimum de 40 millions de dirhams.

Dans sa politique de désinvestissement, Proparco prévoit de sortir après une période de 5 à 10 ans. Les scénarii de sortie doivent être au préalable crédibles.

■ **Les garanties :**

Proparco peut garantir les prêts des banques. Cette garantie peut prendre des formes variées et avoir différents types de sous-jacents (prêt en devise ou en monnaie locale, emprunt obligataire, OPCVM coté sur un marché financier...). Via cet outil, la filiale de l'AFD facilite la mobilisation de ressources auprès de banques ou de souscripteurs institutionnels.

Les tickets sont identiques à ceux des prêts, allant jusqu'à 100 millions d'euros.

■ **Un accompagnement technique :**

En complément de ses appuis financiers, Proparco propose un appui technique à ses clients. Cette offre peut par exemple permettre de les accompagner vers de meilleures performances environnementales, sociales et de gouvernance ou encore de soutenir leurs pratiques innovantes. Proparco peut ainsi participer au financement d'études et d'audits, ainsi qu'à la mise en œuvre de chantiers internes chez ses clients, pour lesquels un ou plusieurs experts peuvent être mobilisés. Cet accompagnement peut aller jusqu'à 100 000 euros. Le projet d'appui doit intégrer un autofinancement de la part de la société, au minimum de 50 %.

YAZID SAFIR

Représentant Afrique du Nord
Tél: +212 5 22 29 53 97
safiry@afd.fr

MANAL LAMKAS

Chargée d'Affaires
Bureau Afrique du Nord
Tél : +212 5 22 29 53 97
lamkasm@afd.fr

LA SOCIÉTÉ FINANCIÈRE INTERNATIONALE (IFC)

Siège de la Banque mondiale
7, Rue Larbi Ben Abdellah
Souissi-Rabat, Maroc
Tél : +212 5 37 65 24 79
www.ifc.org

La Société financière internationale (IFC) est un membre du Groupe de la Banque mondiale. Cette institution a pour vocation de proposer des produits et services au secteur privé pour le soutenir et l'accompagner dans son développement.

Toute entité qui souhaite solliciter IFC pour un financement doit répondre à un certain nombre de critères. Le projet :

- doit être réalisé dans un pays membre d'IFC ;
- doit être réalisé par le secteur privé ;
- doit être techniquement, commercialement, et financièrement viable ;
- doit avoir de bonnes perspectives de rentabilité ;
- doit avoir des retombées positives pour l'économie locale et
- doit être viable sur le plan environnemental et social et répondre aux normes environnementales et sociales d'IFC, ainsi qu'à celles en place dans le pays d'accueil.

Mais il est à noter qu'IFC ne prête pas directement aux micros, aux petites et moyennes entreprises ou aux entrepreneurs individuels, mais bon nombre de ses clients investisseurs sont des intermédiaires financiers qui prêtent aux petites entreprises.

Néanmoins, au niveau de l'équité, IFC peut par contre prendre des participations directement dans des institutions ou entreprises.

Parmi les produits qu'IFC propose :

▪ **Les prêts**

IFC peut accorder des financements sur projets et des prêts aux entreprises pour leur propre compte pour une durée qui varie entre 7 et 12 ans. Elle accorde également des prêts à des institutions financières (établissements bancaires, sociétés de leasing...) qui à leur tour octroient des crédits.

S'il s'agit d'expansion de projets, IFC peut investir jusqu'à 50% de la valeur totale.

Pour des projets « Greenfield / Brownfield », IFC prête à hauteur de 25% du coût total de l'investissement.

- **Les prises de participation**

IFC peut prendre des participations selon des conditions de financement au-delà de 5 millions de dollars, dans la limite de 20% du capital de la société.

- **Les prêts syndiqués**

IFC peut mobiliser des fonds par le biais de syndicats principalement avec les banques commerciales et les prêts consortiaux parallèles, principalement avec d'autres institutions financières internationales ainsi que la participation aux prêts des banques commerciales ou d'autres institutions.

- **Le financement du commerce et des chaînes d'approvisionnement**

C'est un outil qui permet de garantir les obligations de paiement d'institutions financières agréées au titre des échanges commerciaux (trade finance).

JOSEPH GHORRA

Acting Country Manager for Morocco,
Tunisia, and Algeria
Tél : +212 5 37 54 43 00
gghorra@ifc.org



**LES OFFRES DES ORGANISMES
DE GARANTIE ET LES ASSUREURS-CRÉDIT**

Le système de garantie dont peuvent bénéficier les opérateurs pour favoriser leurs exportations peut s'appuyer sur les offres d'institutions publiques, les organismes de garantie ou les assureurs crédit. Les produits proposés permettent aux exportateurs de se prémunir contre les risques liés aux transactions qu'ils réalisent avec leurs partenaires: risque commercial, politique... Au Maroc, des organismes comme la Caisse Centrale de Garantie (CCG), Finéa ou les assureurs crédit (Coface, Euler Hermes Acmar, Asmex) proposent une palette de produits.

CAISSE CENTRALE DE GARANTIE (CCG)

Centre d'affaires
Boulevard Ar-Ryad
Hay Ryad, Rabat, Maroc
Tél : +212 5 37 71 68 68
www.ccg.ma

La Caisse Centrale de Garantie (CCG) est un organisme financier public créé en 1949 qui a pour vocation d'offrir des produits de garantie, de cofinancement et de financement du haut du bilan. La Caisse propose aujourd'hui trois produits destinés aux exportateurs: "Damane Export", "Cautionnement des marchés à l'export" et "Mezzanine Export".

Damane Export

Ce produit propose une garantie des prêts bancaires destinés au financement des crédits de fonctionnement supérieurs à 1 MMAD des entreprises exportatrices réalisant au moins 20% de leur chiffre d'affaires à l'export.

■ **Conditions d'éligibilité :**

- Les entreprises qui peuvent bénéficier de ce produit doivent être des entreprises de droit marocain ;
- Les entreprises opérant dans tous les secteurs peuvent y être éligibles à l'exception de celles de la promotion immobilière et de la pêche hauturière ;
- La durée de la garantie est de 18 mois à compter de la date de la notification de la garantie en cas de non renouvellement ;
- La quotité de la garantie s'élève à 70% du crédit en principal ;
- Le plafond de garantie est de 10 MMAD/opération et 20 MMAD sur une même entreprise, tout concours de garantie confondus.

■ **Commission de la garantie :**

- La commission de la garantie est de 0,5% (HT) par opération calculée sur le montant du crédit. En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent du crédit qui correspond à la garantie donnée.

Les demandes sont présentées par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

■ **Cautionnement des marchés à l'export :**

Il s'agit de la garantie des cautionnements de soumission (ou provisoires), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie... pour le compte des entreprises exportatrices soumissionnaires ou titulaires de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.

■ **Conditions d'éligibilité :**

Les entreprises qui peuvent en bénéficier sont les entreprises marocaines, ayant soumis ou sont titulaires de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger et opérant dans tous les secteurs à l'exception de celles opérant dans la promotion immobilière et la pêche hauturière.

- La quotité de la garantie est de 70% des cautionnements.
- Le plafond de risque à l'octroi de la garantie a une contre-valeur de 20 MMAD par entreprise (plafond indépendant du plafond fixé dans les autres produits du fonds de garantie PME).

■ **Commission de la garantie :**

La commission est de 0,5% (HT), calculée sur le montant des cautionnements, payable annuellement jusqu'à libération de l'engagement. En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent des cautionnements qui correspond à la garantie donnée.

Les demandes sont présentées par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

■ **Mezzanine export**

Ce produit consiste en un prêt participatif jumelé à un prêt bancaire pour toute entreprise exportatrice réalisant au moins 20% de son chiffre d'affaires à l'export. Seules les promoteurs immobiliers et les entreprises de pêche hauturière ne peuvent y accéder.

■ **Les concours garantis :**

Il est question des investissements immatériels et matériels, du besoin en fonds de roulement (BFR), des dépenses liées au démarrage d'un plan de développement ou financement des immobilisations à faible valeur de gage...

■ Procédure:

Le prêt participatif est octroyé par la CCG conjointement avec un crédit bancaire de la manière suivante:

- Fonds propres et/ou autofinancement : 20% au minimum du coût du programme.
- Mezzanine Export: 40% au maximum avec un plafond de 10 MDH.
- Crédit bancaire : Reliquat du financement sans que la part de la banque ne soit inférieure à celle de Mezzanine Export.

■ Conditions du prêt:

- La durée du prêt est de 7 ans au minimum, dont 2 ans de différé en principal.
- Le taux d'intérêt de la part du Mezzanine Export est annuellement de 2% HT.

Les demandes sont présentées par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

SALMA ZAHRAOUI

Responsable du Centre d'Affaires de Rabat - CCG
Tél : +212 5 37 71 68 68
s.zahraoui@ccg.ma

WAHB BOUARIF

Responsable du Centre d'Affaires de Casablanca - CCG
Tél : +212 5 22 86 05 87
w.bouarif@ccg.ma

MED AMINE ANAGAM

Responsable du Centre d'Affaires de Tanger - CCG
Tél : +212 5 39 34 29 29
m.anagam@ccg.ma

FATIMA ZAHRA AKHARDID

Responsable du Centre d'Affaires d'Oujda - CCG
Tél : +212 5 36 68 71 28
f.akhardid@ccg.ma

BOUHDJAR AGHARBI

Responsable du Centre d'Affaires de Fès - CCG
Tél : +212 5 35 94 44 30
b.agharbi@ccg.ma

YASSINE BENHARRO

Responsable du Centre d'Affaires de Marrakech - CCG
Tél : +212 5 24 42 38 49
y.benharro@ccg.ma

GHOUFAIRA ARHOUCHE

Responsable du Centre d'Affaires
d'Agadir - CCG

Tél : +212 5 28 82 42 42

g.arhouiche@ccg.ma

MARYAM MAKHCHOUNE

Responsable du Centre d'Affaires
de Laâyoune - CCG

Tél : +212 5 28 98 12 20

m.makhchoune@ccg.ma

COFACE

13, Rue Ibnou Toufail
Quartier Palmier, Casablanca
Maroc
Tél : +212 5 22 98 98 93
www.coface.ma

Le Groupe Coface, leader mondial de l'assurance-crédit, propose aux entreprises du monde entier des solutions pour les protéger contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur leur marché domestique et à l'export.

Coface Maroc SA propose aux entreprises marocaines des solutions d'assurance-crédit pour les protéger contre leurs risques d'impayés. En plus des services de recouvrement et d'information, les entreprises bénéficient de l'expertise de Coface dans le domaine de la prévention et de la protection des risques de crédit liés à leurs transactions commerciales sur leur marché domestique et export. Coface est leader en Afrique avec un réseau d'implantation inégalé dans 13 pays. Ses cinq piliers reposent sur l'analyse de marché, l'évaluation des risques, la sécurisation des ventes, la facilité de l'accès au financement et le recouvrement des impayés.

Coface Maroc propose, entre autres, deux solutions qui peuvent intéresser les opérateurs qui souhaitent se développer au Maroc et à l'international. Il s'agit de Tradeliner et EasyLiner.

■ TradeLiner

- C'est une solution qui permet de se prémunir contre les risques d'impayés à la fois sur les ventes au Maroc et sur les ventes à l'exportation. Elle est destinée principalement aux PME ayant un chiffre d'affaires à partir de 10MMAD et aux grandes entreprises.
- Les risques couverts sont les risques commerciaux et politiques. TradeLiner permet au client de choisir à la carte les options de couvertures spécifiques et payer seulement pour les options dont il a besoin.

- Les éléments de tarification dépendent de la nature de l'activité de l'entreprise, des pays couverts, de la durée maximale du crédit et du chiffre d'affaires assurable.
 - Concernant le CA assurable, il est entendu celui de toutes les transactions domestiques et à l'export hors: ventes aux sociétés du même groupe, ventes payées cash ou d'avance, ventes payées par paiement sécurisé (lettre de crédit...) et vente aux particuliers et aux administrations.
- **EasyLiner**
- C'est un produit destiné aux PME.
 - La prime à payer est annuelle forfaitaire. Son montant est calculé sur la base du chiffre d'affaires, le nombre de clients et le secteur d'activité

MEHDI ARIFI

Directeur Commercial Maghreb

Tél : +212 5 22 99 81 51

mehdi.arifi@coface.com

EULER HERMES ACMAR

37, Boulevard Abdellatif Ben Kadour
Casablanca - Maroc
Tél : +212 5 22 79 03 30
www.ma.eulerhermes.com

Avec 34% de part de marché, Euler Hermes est leader dans son activité dans le monde. Trois services sont proposés aux clients, à savoir la prévention du risque clients, le recouvrement des impayés et l'indemnisation des créances non recouvrées. Au Maroc, Euler Hermes Acmar accompagne les entreprises marocaines dans la sécurisation de leurs transactions commerciales que ce soit sur le marché marocain ou à l'export.

En plus du risque de défaillance liée à l'insolvabilité, l'assureur crédit assure également le risque politique dans le cadre des opérations à l'export.

- La tarification des produits est fonction de plusieurs éléments dont :
 - Le chiffre d'affaires assurable (excluant les opérations au comptant, vente à des particuliers...);
 - Le secteur d'activité ;
 - La qualité du portefeuille client ;
 - Le niveau des impayés de l'entreprise ;
 - Le délai de paiement accordé aux clients ;
 - ...
- Une offre destinée aux PME réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 30 MMAD a été lancée en 2016. « Simplicity » permet de bénéficier d'une couverture par défaut de l'ensemble de leur portefeuille clients, moyennant une prime fixe connue d'avance.

HICHAM KABLI

Head of Distribution & Marketing
Tél : +212 5 22 79 03 30
hicham.kabli@eulerhermes.com

FINÉA

101, Boulevard Abdelmoumen
Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 26 44 83
www.finea.ma

Finéa est une filiale de la Caisse de Dépôts et de Gestion (CDG). Elle a pour mission principale de faciliter l'accès des entreprises, notamment les TPME, au financement en proposant une offre de services et produits financiers dédiés à la couverture des besoins en fonds de roulement générés par la réalisation de marchés publics et parapublics.

L'offre Finéa s'articule autour de 3 activités à savoir :

- **Financements par Signature:** Une gamme de solutions pour les entreprises à la conquête de marchés publics ou privés à travers une offre de produits souple et adaptée aux différentes phases de réalisation d'un marché et couvrent la quasi-totalité des besoins de financement d'un client pour la réalisation de son projet.
- **Refinancement:** Canaliser, en tant que gestionnaire, de fonds publics et/ou de fonds reçus par les Institutions internationales de financement et de développement vers les PME marocaines par l'intermédiaire du secteur bancaire.
- **Le Co-financement:** Il s'agit d'une intervention destinée à permettre au client de disposer dans les meilleurs délais de la trésorerie nécessaire à son exploitation et ce, en attendant la mise en place des lignes de financement (Avances sur Marchés Nantis Finéa) par les banques partenaires.

Une intervention plus large au service des PME – TPE est prévue dans le cadre du plan de développement stratégique de Finéa à travers les nouveaux produits suivants :

- **Finéa Export :** Accompagnement à l'international en vue de soutenir les entreprises intervenant en Afrique et ce, dans le cadre de commandes publiques (Avances sur marchés et cautionnement),
- **Finéa Crédit d'Impôt,**
- **Finéa Essor :** Financement de la croissance des TPME.

KHALID EL KAOURI

DGA en charge du Pôle Développement

Tél : +212 5 22 26 44 83

khalid.elkaouri@finea.ma

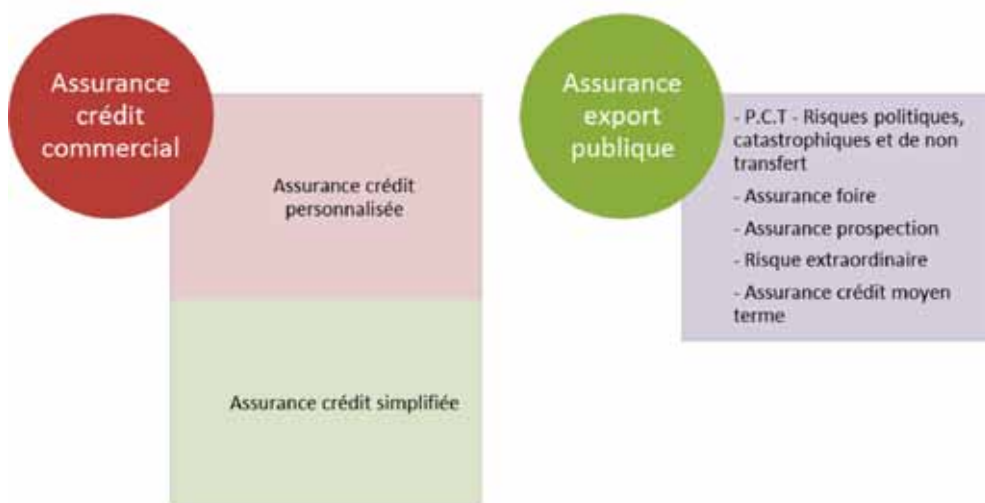
SMAEX

24, Rue Ali Abderrazak
20 100 Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 22 98 20 00
www.smaex.com

Créée le 7 Juillet 1988, la Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX), est un instrument de promotion et de sécurisation des exportations marocaines. Sa mission principale s'articule autour de quatre axes :

- Couvrir les risques inhérents à l'assurance à l'exportation,
- Informer, assister et conseiller les exportateurs,
- Coopérer avec tous les organismes publics et privés nationaux qui participent au développement des échanges internationaux,
- Entretenir des relations permanentes de collaboration avec les banques pour soutenir les efforts de financement des exportateurs.

Pour ce faire, la SMAEX assure pour son propre compte, les risques commerciaux ordinaires et pour le compte de l'État, les risques commerciaux extraordinaires, les risques politiques, catastrophiques et de non transfert ainsi que les garanties foire et prospection.



L'assurance crédit commercial

■ Assurance crédit personnalisée

Ce produit permet de couvrir non seulement les risques commerciaux (défaut de paiement, insolvabilité de l'acheteur étranger s'il a été mis en liquidation ou redressement judiciaire) mais aussi les risques politiques, catastrophiques et de non transfert de devises.

■ Conditions d'éligibilité :

Le bénéficiaire : Toute entreprise commerciale, industrielle et de services réalisant un chiffre d'affaires annuel à l'export supérieur à 5 MMAD.

La couverture : Cette garantie couvre toutes les opérations à l'export, à l'exception de celles traitées par lettres de crédit irrévocables et confirmées et celles réglées par avance.

La prime d'assurance : La prime est calculée sur la base de plusieurs variables à savoir notamment les conditions et les délais de paiement et la zone géographique d'exportation.

■ Assurance crédit simplifiée

Cette assurance est quasiment identique à l'assurance crédit personnalisée à la différence que le calcul de la prime d'assurance n'est pas le même. En effet, dans le cas de l'ACS, la prime est déterminée de manière forfaitaire et réglée à la signature du contrat ou à l'occasion de son renouvellement.

L'assurance export publique

■ Risques Politiques, Catastrophiques et de Non Transfert de Devises (PCT)

La police d'assurance-crédit PCT couvre l'exportateur de biens et services contre le non paiement de ses créances sur acheteur privé et /ou public du fait de la réalisation des risques suivants :

- Actes ou décisions du gouvernement du pays destinataire ;
- Moratoire édicté par les autorités administratives de ce pays ;
- Survenance dans le pays de l'acheteur d'une guerre civile ou étrangère, d'une révolution, d'une émeute ;
- Survenance dans le pays de l'acheteur d'une catastrophe naturelle telle cyclone, inondation, raz-de-marée, tremblement de terre ou éruption volcanique ;

- Difficultés d'ordre politique ou administratif, empêchant ou retardant le transfert des fonds.

- **Conditions d'éligibilité :**

Le bénéficiaire : Toute entreprise commerciale, industrielle et de services.

La couverture : La garantie couvre toutes les opérations à l'export, à l'exception de celles traitées par lettres de crédit irrévocables et confirmées et celles réglées par avance.

La prime d'assurance : Le coût de la garantie dépend du secteur d'activité, des risques couverts, du pays de destination et de la durée du crédit.

- **Assurance crédit à moyen terme**

La SMAEX assure les risques commerciaux et politiques à moyen terme. Ce type d'assurance permet de garantir les crédits acheteurs d'une durée de plus de 2 ans et couvre les risques de non paiement liés à l'insolvabilité de l'acheteur qui a fait l'objet de liquidation ou de redressement judiciaire, et couvre également les risques politiques, catastrophiques et de non transfert de devises.

- **Conditions d'éligibilité :**

Les bénéficiaires : Toute entreprise qui exporte des biens d'équipement, réalise des marchés de travaux publics et fournit des prestations de service dont la durée de réalisation est supérieure à une année.

La couverture : La garantie couvre toutes les opérations à l'export, à l'exception de celles traitées par lettres de crédit irrévocables et confirmées et celles réglées par avance. Il est nécessaire de déclarer mensuellement le chiffre d'affaires pour pouvoir garantir les exportations réalisées.

La prime d'assurance : Le coût de la garantie dépend du secteur d'activité, des risques couverts, du pays de destination et de la durée du crédit.

- **Assurance prospection**

Les exportateurs qui prospectent de nouveaux marchés peuvent bénéficier, via cette garantie, d'un remboursement allant jusqu'à 50% de leurs frais engagés et ce, dans le cas où les actions entreprises s'avèrent infructueuses. Ces frais peuvent regrouper plusieurs dépenses dont notamment : les études de marché, les déplacements et séjours à l'étranger, la participation à des manifestations, foires ou salons, la représentation à l'étranger, la communication et publicité, la création d'un site Internet.

■ Conditions d'éligibilité :

Le bénéficiaire : Les entreprises ou groupements d'entreprises industrielles, commerciales et de services qui souhaitent exporter et diversifier leurs marchés.

Le type de contrat : Cette garantie se distingue par deux formules :

- **L'assurance-prospection normale** qui est destinée aux entreprises industrielles, commerciales et de services dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1 million de DH.
A la signature du contrat, l'assuré s'acquitte d'une prime de 3% du budget.
- **L'assurance-prospection simplifiée** qui est destinée aussi bien aux PME-PMI, dont le chiffre d'affaires annuel à l'exportation ne dépasse pas 1 million de DH, qu'aux entreprises dont l'action à l'exportation est récente (n'excédant pas deux années). La prime représente 1,5% du budget.

La procédure : En fonction d'un budget prévisionnel de prospection, le contrat d'assurance portera sur une période de garantie pendant laquelle la SMAEX verse les indemnités provisionnelles dues et sur une période d'amortissement pendant laquelle l'exportateur remboursera, en fonction des recettes, tout ou partie des avances reçues. Si l'exportateur ne réalise aucun chiffre d'affaires à l'exportation, il garde l'intégralité des indemnités reçues.

■ Assurance foire :

Cette assurance peut garantir à l'exportateur jusqu'à 50% de ses frais de participation à une exposition/foire à l'étranger. Elle peut couvrir les frais de location et d'aménagement d'un stand, les frais de transport des articles exposés, les frais d'emballage des articles présentés, les frais de séjour des délégués à la manifestation, les frais de publicité, les frais du personnel.

■ Conditions d'éligibilité :

Le bénéficiaire : Les entreprises ou groupements d'entreprises industrielles, commerciales et de services qui souhaitent se développer à l'international.
La prime d'assurance : Elle correspond à 3% du budget agréé.

MEHDI HABOUB

Responsable Département Commercial
Tél: +212 6 61 92 11 66 / +212 6 61 25 74 37
E-mail: haboub@smaex.com



**LES MÉCANISMES FINANCIERS PROPOSÉS
PAR LES INVESTISSEURS EN CAPITAL**

Le capital investissement

Les investisseurs en capital investissement généralement de façon minoritaire ou majoritaire – en fonction de leurs politiques d'investissement – investissent dans des PME ou de grandes entreprises non cotées. Les fonds investis permettent entre autres, de mieux développer l'entreprise, de lui assurer une meilleure croissance et plus de création de valeur. Mais cette prise de participation permet également d'accompagner le top management dans la prise des décisions des choix stratégiques.

Sur la vingtaine de sociétés gestionnaires de fonds présentes au Maroc, certaines gèrent des fonds destinés à des secteurs d'activités cibles. Pour étoffer l'offre, des discussions seraient en cours entre l'Etat, le privé et des bailleurs de fonds nationaux et internationaux pour créer un fonds de capital investissement dédié aux entreprises agro-industrielles. Ce fonds ciblerait les PME notamment exportatrices.

AFRICINVEST

Rue Bab Chellah (ex Ali Abderrazzak)
Espace Porte d'Anfa, Résidence les Champs d'Anfa D
20 050 Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 22 36 37 36
www.africanvest.com

Fondé en 1994, AfricInvest est un groupe indépendant spécialisé dans les métiers du capital investissement « à valeur ajoutée » ciblant les PME et ETI basées en Afrique ainsi que les entreprises basées en France, ayant des projets d'investissement en Afrique. AfricInvest gère plus d'un milliard de dollars au travers de plusieurs familles de fonds d'investissement et bénéficie d'un soutien continu de la part d'investisseurs locaux et internationaux et notamment des agences de développement (DFIs), d'institutions financières, de fonds souverains et de Family Offices. AfricInvest emploie plus de 60 professionnels de l'investissement répartis sur six bureaux en Afrique et un bureau en France. AfricInvest a investi dans plus de 130 sociétés situées dans 24 pays africains (dont une trentaine au Maroc) dans divers secteurs à forte croissance et a pu constituer, en plus de 20 ans d'expérience, un socle d'expertises dans divers secteurs clés dont les secteurs financiers avec ses deux principales composantes la Banque et l'assurance.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	5 à 20 M€
Secteurs d'activités ciblés	Tous les secteurs à l'exception de l'immobilier et de l'hôtellerie
Pays africains d'investissement	Afrique du Nord, Afrique Subsaharienne
Durée de l'investissement	5-6 ans
CA des entreprises cibles	5 à 70 M€

BRAHIM EL JAÏ

Président-Directeur Général
Tél : +212 5 22 36 37 36
brahim.eljai@africanvest.com

FARID BENLAFDIL

Directeur d'Investissement
Tél : +212 5 22 36 37 36
farid.benlafdil@africanvest.com

ALMAMED

8, Rue Ali Abderrazak
20 100 Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 22 25 79 28
www.almamed.com

Almamed a été créée en 2008 et gère deux fonds généralistes majoritaires : Massinissa Maroc et Massinissa Luxembourg, privilégiant tous les secteurs d'activité à fort potentiel de développement à l'exception de l'immobilier.

Avec un chiffre d'affaires groupe de 700 MDH, Almamed est un groupe leader dans les secteurs dans lesquels il opère :

- **Industrie Packaging** : Almapack (Packaging flexible) - Le Carton (Packaging carton)
- **Industrie Batterie** : Almbat (fabrication de tous types de batteries dont démarrage), Samab (recyclage de batterie)
- **Distribution et Service Automobile** : Maghreb Accessoires (Véhicules Légers) – Lambert (Poids Lourds)

Sa politique d'investissement se résume comme suit :

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	Fonds majoritaire – Maximum 100 MDH
Secteurs d'activités ciblés	Tous les secteurs à l'exception de l'immobilier
Pays africains d'investissement	Afrique
Durée de l'investissement	5-7 ans
CA des entreprises cibles	> 100 MDH

KHALID OUDGHIRI

Président-Directeur Général
Tél: +212 5 22 25 79 28/29
E-mail: ko@almamed.com

NOUREDINE AMRANI

Directeur d'Investissement
Tél: +212 5 22 25 79 28/29
E-mail: na@almamed.com

BROOKSTONE PARTNERS

Immeuble Sigma, lotissement Al Afak
Quartier La Colline, Sidi Maârouf
Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 78 78 31
www.platinumpower.ma

Ce fonds d'investissement lancé en 2011 gère deux fonds : EF Invest et Platinum Power. Chacun a sa propre stratégie d'investissement. Le premier est dédié aux énergies renouvelables, l'industrie greentech et l'agro-industrie tandis que le second est dédié uniquement aux énergies renouvelables. Autres différences entre les deux fonds, EF Invest a vocation à prendre des participations à la fois minoritaires et majoritaires et propose du capital risque, capital développement et capital transmission alors que Platinum Power ne prend que des participations majoritaires dans des sociétés, en proposant du capital investissement et du capital-risque.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	<ul style="list-style-type: none">■ Phase de développement d'un projet :■ Phase d'investissement: Entre 50 et 100 M USD en fonds propres par projet
Secteurs d'activités ciblés	<ul style="list-style-type: none">■ Génération d'énergie à partir de sources d'énergies renouvelables et/ou propres (hydro, éolien, solaire et gaz)■ PPP en énergie (génération et transmission) et en infrastructures
Pays africains d'investissement	<ul style="list-style-type: none">■ Afrique du Nord, de l'Ouest et Centrale■ L'expansion en Afrique de l'Est est à l'étude
Durée de l'investissement	15-30 ans à partir de la phase de développement et en fonction du taux de détention de l'actif
CA des entreprises cibles	-

THANAE BENNANI

Director Government Affairs

Tél : + 212 6 61 41 78 26

bennanit@brookstonepartners.com

CAPITAL INVEST

30, Boulevard Moulay Youssef
20 000 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 42 91 20
www.capitalinvest.co.ma

La société de gestion Capital Invest a été lancée en 2000. Elle gère aujourd'hui trois fonds à vocation généraliste (industries et services) qui interviennent dans le cadre d'opérations de capital développement et de capital transmission auprès des moyennes et grandes entreprises. Les sociétés ciblées doivent avoir dépassé un cap de développement et doivent disposer d'une rentabilité historique avérée.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	De 40 MMAD à 125 MMAD
Secteurs d'activités ciblés	Industries et services à l'exception de l'immobilier, du tourisme et de l'infrastructure
Pays africains d'investissement	Afrique du Nord et de l'Ouest
Durée de l'investissement	Entre 3 à 6 ans
CA des entreprises cibles	<ul style="list-style-type: none">■ En fonction des secteurs et de la rentabilité■ Entre 100 MMAD à 1000 MMAD (une moyenne de 250 MMAD)

YOUNES AL ABADAN

Directeur Général

Tél : +212 5 22 42 91 20

i.alami@capitalinvest.ma (Relation investisseurs) – Imane Alami

CFG CAPITAL

5, Rue Ibnou Toufail
20 100 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 25 50 50
www.cfgbank.com

C'est en 1999 que CFG Capital a été lancée. Cet établissement financier gère deux fonds (et deux autres fonds généralistes et spécialisés sont, à l'heure où cette étude est menée, en cours de constitution). Parmi les exemples d'investissement des fonds, citons Résidences Dar Saada, Orange Maroc, Risma, Omnidata... Les fonds ont vocation à prendre des positions minoritaires dans le cadre d'opérations de développement d'entreprises de taille significative. Le premier fonds CFG Développement a été entièrement investi dans une dizaine d'opérations. Le second, Idraj SCA, créé en 2011 est plutôt destiné aux entreprises qui souhaitent s'introduire en bourse. Les tickets moyens avoisinent les 100 MMAD.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	50 MMAD à 150 MMAD
Secteurs d'activités ciblés	Tout secteur
Pays africains d'investissement	Tunisie
Durée de l'investissement	-
CA des entreprises cibles	-

SAÏD BENHAMIDA

Associé-Directeur délégué
au sein de CFG Private Equity
Tél : +212 5 22 92 27 61
E-mail: s.benhamida@cfgbank.com

INFRA INVEST

30, Boulevard Moulay Youssef
20 070 Casablanca, Maroc
Maroc
Tél: +212 5 22 42 91 33

Infra Invest est une société de gestion de fonds d'investissements en Private Equity spécialisée en Infrastructures. Elle gère le fonds Argan Infrastructure Fund (ARIF), un fonds généraliste dans les infrastructures et l'énergie, dédié à l'Afrique. Le fonds cible des prises de participations minoritaires à la fois dans des sociétés existantes ayant besoin de réaliser des investissements pour se développer, ou dans des nouveaux projets d'infrastructures (Greenfield) pour financer la construction. Le fonds investit entre 4 M€ et 15 M€ par opération. Outre le Maroc, les régions ciblées sont principalement l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest, avec une ouverture sur d'autres régions notamment l'Afrique de l'Est. Infra Invest envisage de positionner les fonds sous gestion (à venir) également dans l'accompagnement des entreprises marocaines souhaitant se développer en Afrique, toujours dans les secteurs d'activité des infrastructures, de l'énergie y compris les infrastructures « sociales » (Education, Santé, etc.). Ces entreprises doivent avoir démontré un business model robuste dans leur marché local et présenter un plan de développement cohérent et ciblé sur des pays qui présentent un potentiel de développement avéré dans les secteurs visés.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	4 M€ à 15 M€, dans des programmes d'investissement en général entre 30 et 200 M€
Secteurs d'activités ciblés	Energie, eau, environnement, infrastructures sociales (santé, l'éducation, etc.), infrastructures IT et télécoms, industries et services liés aux infrastructures
Pays africains d'investissement	Afrique
Durée de l'investissement	5 à 8 ans
CA des entreprises cibles	N/A

ABDELLATIF NASSERDINE

Directeur Général

Tél : +212 5 22 42 91 33

a.nasserdine@infrainvest.ma

HAMZA EL KABBAJ

Directeur d'Investissement

Tél: +212 5 20 42 51 55

h.elkabbaj@infrainvest.ma

MAROC NUMERIC FUND

Route de Nouacer, angle RS 114 et CT
1029, Technopark
20 153 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 50 30 33
www.mnf.ma

Maroc Numeric Fund est le seul fonds d'investissement au Maroc dédié principalement aux startups du secteur des nouvelles technologies mais réserve jusqu'à 20% maximum de ses fonds à des secteurs comme les technologies vertes. Sont exclus les distributeurs, importateurs ou cabinets de conseil technologique. Il prend des participations minoritaires. Le pourcentage détenu dépendra du niveau de développement de la société et du montant investi. Il peut compléter son investissement par un apport en compte courant d'associés ou en obligations convertibles. Il a notamment comme objectifs de promouvoir l'entrepreneuriat, l'émergence de nouvelles entreprises, de proposer une alternative au financement d'amorçage et d'investir en tant que partenaire à long terme. Ce fonds propose à la fois du capital amorçage (en venant en appui à d'autres financements) et du capital risque/développement. Les entreprises bénéficiaires doivent avoir le statut de société anonyme. Dans le cadre de sa stratégie d'investissement, MNF ne financera plus les projets majoritairement dédiés au commerce électronique. Maroc Numeric Fund investit dans des sociétés ayant leur siège social au Maroc. Toutefois, toute ou partie de l'activité peut se réaliser à l'étranger ou à l'export.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	<ul style="list-style-type: none">■ 1 à 4 MMAD dans les sociétés en phase de démarrage■ 4 à 8 MMAD dans les sociétés en phase de développement (au moins 3 années d'existence et générant au moins 6 MMAD de chiffre d'affaires annuel)
Secteurs d'activités ciblés	Nouvelles technologies
Durée de l'investissement	2 à 7 ans

DOUNIA BOUMEHDI

Directeur Général
Tél : +212 5 22 50 30 33
dounia.boumehdi@mitccapital.ma

OMAR EL HYANI

Directeur d'Investissement
Tél : +212 5 22 50 30 33
omar.elhyani@mitccapital.ma

MEDITERRANIA CAPITAL PARTNERS

157 Boulevard d'Anfa 2^{ème} étage
20 000 Casablanca, Maroc
Tél : +212 5 22 79 09 40
www.mcapitalp.com

La société de gestion a été créée en 2008 et gère deux fonds : Mediterra-
nia Capital I et II. Ces fonds généralistes investissent dans des entreprises
situées au Maghreb et ont vocation à contribuer, entre autres, au renforce-
ment des entreprises maghrébines à l'international.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	3 M€ à 15 M€
Secteurs d'activités ciblés	Santé, Transport, Logistique, Education, Services financiers, Biens de consommation courante
Pays africains d'investissement	Tunisie, Algérie, Egypte, Sénégal, Cameroun, Côte d'Ivoire
Durée de l'investissement	4 ans, avec une extension possible de 2 années consécutives
CA des entreprises cibles	PME et Mid cap avec un CA supérieur à 100 millions de dirhams

RAJAA BERRKIA

Directrice des Opérations
Tél : +212 5 22 79 09 40
rberrkia@mcapitalp.com

HATIM BEN AHMED

Partner
Tél : +212 5 22 79 09 40
hbenahmed@mcapitalp.com

OCP INNOVATION FUND FOR AGRICULTURE

2, Rue Al Abtal, Hay Erraha
20 200 Casablanca, Maroc
Tél: +212 5 22 92 45 92
www.ocpinnovationfund.ma

Comme son nom l'indique, le fonds est dédié au secteur de l'agriculture et de l'agro-industrie. Il investit en capital-risque et en capital investissement. Les conditions d'éligibilité reposent entre autres sur l'innovation dans les projets et la création d'emplois.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	De 2,5 MMAD à 40 MMAD
Secteurs d'activités ciblés	Agriculture et agro-industrie
Pays africains d'investissement	Afrique
Durée de l'investissement	-
CA des entreprises cibles	6 MMAD à 200 MMAD

FATIHA CHARRADI
Présidente-Directrice Générale
Tél : +212 5 22 92 45 92
f.charradi@ocpgroup.ma

NAJWA HAJJAJI
Chef de Projet
Tél : +212 5 22 92 45 92
najwa.hajjaji@ocpgroup.ma

OUTLIERZ VENTURES

20, Avenue Ahmed Charci
20 250 Casablanca, Maroc
www.outlierz.co

C'est un nouveau fonds de capital amorçage qui a été lancé. Outlierz Ventures est une initiative dédiée aux startups africaines à fort potentiel de croissance.

Le fonds investit en «seedstage» (stade amorçage, après le stade idée et/ou pré-croissance) et en Series A. Ci-dessous quelques critères d'éligibilité du fonds:

- Qualité de l'entrepreneur et sa capacité d'exécution ;
- Produit sur le marché avec des premiers clients/utilisateurs ;
- Caractère innovant et « tech-enabled » du produit, du business model ou du modèle de distribution ;
- «Scalabilité» du modèle (possibilité d'expansion sur d'autres marchés facilement) ;
- Taille du marché cible/ambition du projet ;
- Stade d'avancement : produit sur le marché avec des premiers utilisateurs, du chiffre d'affaires et signe de forte croissance sur les mois/années à venir.

Au delà de l'apport en capital, Outlierz investit du «smart capital» en donnant accès aux porteurs de projets à des ressources immatérielles pour faire croître leur startup.

A l'exception de l'industrie, de l'immobilier... et d'autres secteurs capitalistiques, le fonds investit notamment dans les Fin-tech, Agri-tech, E-commerce, Marketplace, Mobile, Media, Clean-tech, Food tech, Health-tech...

Outlierz ne fixe pas de "chiffre d'affaires cible" des startups en amorçage et se focalise sur la courbe de croissance de la startup et la capacité d'exécution de l'entrepreneur. Le nombre d'utilisateurs et de croissance du CA et/ou du nombre d'utilisateurs sont par ailleurs des indicateurs qui retiennent son attention.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	500.000 MAD à 2 MMAD
Secteurs d'activités ciblés	Innovation dans tous les secteurs
Pays africains d'investissement	Toute start-up basée en Afrique (avec possibilité d'investir dans des startups qui ne sont pas basées en Afrique mais dont le marché africain est leur cible)
Durée de l'investissement	5 à 10 ans
CA des entreprises cibles	Pas de CA cible

WINSTON REID
 Director Portfolio
 info@outlierz.co

KENZA LAHLOU
 Managing Partner
 info@outlierz.co

SWICORP

Avenue de la Bourse
Les Jardins du Lac
1053 Tunis, Tunisie
Tél : +216 70 01 54 07
www.swicorp.com

SWICORP investit dans des secteurs qui sont liés à la consommation. Par exemple, au Maroc, il a investi dans Venezia Ice. Il se pourrait que la société gestionnaire de deux fonds, SWICORP Intaj Capital I et II étende son champ d'actions au secteur industriel.

Conditions d'éligibilité	
Ticket d'investissement	121 MMAD à 484 MMAD
Secteurs d'activités ciblés	Biens de consommation, distribution, services aux consommateurs
Pays africains d'investissement	Afrique, Moyen-Orient
Durée de l'investissement	-
CA des entreprises cibles	-

HELA HARIZ

Directrice
Tél : +216 70 015 400
hhariz@swicorp.com



**L'ACCOMPAGNEMENT
FINANCIER PUBLIC**

A l'instar de plusieurs pays dans le monde, le Maroc a mis en place un certain nombre de programmes d'appui aux exportateurs pour les accompagner dans leur développement à l'international. Le Secrétariat d'État chargé du Commerce Extérieur, l'agence de promotion des exportations et Maroc Export sont en charge de ces programmes.

MAROC EXPORT

5, Rue Sidi Belyout
20 000 Casablanca - Maroc
Tél : +212 522 30 22 10/30 75 43
www.marocexport.gov.ma

« Maroc Export subventionne la participation des entreprises exportatrices aux actions promotionnelles qu'il organise, notamment les salons spécialisés, les foires générales ainsi que les missions BtoB et incoming.

Cette subvention est ventilée comme suit »

- Pour les salons professionnels spécialisés, les foires et forums, la subvention atteint 80% pour les entreprises participantes et 85% pour les entreprises qui s'inscrivent via leurs Associations. Ce même dernier taux est appliqué aux grandes entreprises qui ont développé un partenariat à l'export avec une PME. Pour les participations aux salons spécialisés, la subvention est de 80% pour les quatre premières participations annuelles et de 55% pour les participations suivantes.

Le Centre offre un stand gratuit de 9 m² pour la première participation des entreprises primo-exportatrices sélectionnées (limite de 25% de la superficie du Pavillon), ainsi que pour les Associations Professionnelles au bénéfice de la promotion de leurs secteurs.

- Pour les missions BtoB et Incoming, la subvention est de 75% pour la zone U.E. (hors pays scandinaves et ceux de l'Europe de l'Est), 85% pour les zones: Afrique, Moyen Orient (CCG) et Amérique du Nord et 80% pour le reste des zones. Le taux de subvention est bonifié de 5 points pour les entreprises qui s'inscrivent via leurs Associations Professionnelles ainsi que pour les grandes entreprises qui ont développé un partenariat à l'export avec une PME.

Pour une même entreprise participante, la subvention passe à 55% à partir de la cinquième année quelle que soit la zone. La participation est gratuite pour la première participation des entreprises primo-sélectionnées (limite de 25% du nombre total des participants à la mission).

IMANE YAAKOUBI

Chef du Département

Suivi et mise en Œuvre de la Stratégie

Tél : +212 5 22 30 22 10/45 05 56

yaakoubi@marocexport.gov.ma

LHOUSSAINE AGOUZOL

Directeur Marketing

Tél : +212 5 22 30 22 10/45 05 56

agouzoul@marocexport.gov.ma

SECRÉTARIAT D'ÉTAT CHARGÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Parcelle 14, Business Center aile Nord Boulevard Riad,
Hay Riad BP 610 - Rabat Chellah, Maroc
Tél : +212 5 37 70 18 46
Fax : +212 5 37 72 71 50
www.mce.gov.ma

Le Secrétariat d'Etat chargé du Commerce Extérieur a mis en place différents programmes d'appui au profit des entreprises exportatrices et potentiellement exportatrices pour leur permettre de se développer à l'international. Il s'agit du :

- programme d'appui aux consortiums d'exportation ;
- contrats de croissance à l'export ;
- programme primo-exportateurs.

Programme d'appui aux consortiums d'exportation

Depuis son lancement en 2003 au Maroc, le concept de consortiums d'exportation a connu un cheminement sûr et en constante évolution grâce à l'implication des entreprises exportatrices. Initié par le Ministère chargé du Commerce Extérieur et la coopération internationale, ce concept a marqué la volonté constante des pouvoirs publics visant à assurer à l'entreprise marocaine exportatrice ou potentiellement exportatrice un meilleur développement à l'international.

Le programme d'appui à la création et au développement des consortiums d'exportation "Export Synergia" vient renforcer et consolider les résultats réalisés par l'ancien programme à travers un accompagnement pour la réalisation des actions promotionnelles permettant leur développement à l'international.

Cet accompagnement permettra aux consortiums d'exportation de procéder à :

- La définition de la stratégie de développement à l'international ;
- La définition de la stratégie de promotion et de commercialisation ;
- Le développement des compétences du consortium ;
- Le renforcement de la performance opérationnelle.

Le programme d'appui aux consortiums d'exportation cible la constitution de consortiums d'exportation composés d'entreprises et/ou de coopératives exportatrices ou potentiellement exportatrices, tous secteurs confondus.

Conditions d'éligibilité :

Les entreprises désireuses de se constituer en consortium d'exportation doivent remplir les conditions suivantes :

- Faire partie d'un consortium constitué d'au moins 3 entreprises de droit marocain ou coopératives ;
- Etre en situation régulière vis-à-vis de la CNSS et de l'administration fiscale ;
- Réaliser un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 175 millions de dirhams hors taxes par an.

Appui financier du programme

« Export Synergia » apporte un appui financier global plafonné à 1,5 millions de dirhams par consortium sur une durée de 24 mois.

Le financement est destiné à couvrir les frais de mise en place de la structure du consortium ainsi que les actions entrant dans le cadre de son développement à l'international.

L'appui financier de l'Etat est octroyé selon les quotités suivantes :

- Quote-part de l'Etat : 65% du coût des actions engagées par le consortium
- Quote-part du consortium d'exportation: 35% du coût des actions engagées par le consortium

Gouvernance et pilotage du programme

Afin d'assurer une meilleure efficacité du programme «Export synergia », un système de gouvernance et de pilotage est institué. Il implique l'ensemble des parties prenantes partenaires: le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère chargé du Commerce Extérieur, Maroc Export, la Confédération Générale des Entreprises du Maroc et l'Association Marocaine des Exportateurs.

La gestion et le suivi du programme sont assurés par la cellule du Ministère dédiée à cet effet ainsi que le comité de suivi et d'évaluation « Comité Consortia ».

Le suivi et l'évaluation de cette convention se feront notamment sur la base des indicateurs suivants :

- Indicateur d'efficience : Mesure les réalisations par rapport aux moyens alloués ;
- Nombre de consortiums créés ;
- Evolution du chiffre d'affaire à l'export des consortiums.

Programme des contrats de croissance à l'export

Le programme des contrats de croissance est un appui financier à l'export destiné à accompagner les entreprises marocaines exportatrices ou potentiellement exportatrices, sur **une période de trois années**, dans la réalisation de leurs projets de croissance à l'export. Ce programme a pour objectifs de générer des exportations additionnelles, de permettre aux entreprises exportatrices d'accéder à certains moyens nécessaires au développement de leurs produits sur les marchés cibles, de renforcer le positionnement des entreprises exportatrices sur les marchés cibles, de convertir des entreprises exportatrices occasionnelles en entreprises exportatrices professionnelles et régulières...

L'appui de l'Etat consistait à financer les frais de réalisation et de mise en œuvre du plan d'actions marketing ou commercial visant à développer les exportations de l'entreprise bénéficiaire dans ses marchés cibles, à l'exception des salaires du personnel de l'entreprise anciennement ou nouvellement recruté et des investissements matériels (immobilisations matérielles: locaux, machines, ...). Cet appui n'est pas cumulable avec tout autre appui, de même nature, alloué par un organisme public.

Les actions qui sont éligibles au programme sont les suivantes: Soutien à l'identification et la prise en charge de relais commerciaux, Missions de prospection, Etudes de marché détaillées, Actions de communication / publicité sur les marchés cibles, Participation à des évènements non couverts par les organismes publics de promotion (salons, conférences, foires, ...), Participation aux missions B2B, Acquisition d'outils CRM, Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales, Référencement dans les chaînes de distribution, Financement des plateformes de stockage et de distribution au niveau des marchés cibles, Prise en charge des frais d'assurance à l'export, Frais d'interprète, Frais de traduction des documents commerciaux, Accès aux services de designers, Soutien aux procédures d'AMM (Autorisation de Mise en Marché) dans les marchés cibles, Conception de packaging, Soutien à la certification pour accéder à certains marchés cibles, Enregistrement des marques, brevets, licences et designs à l'international.

Conditions d'éligibilité :

- Les entreprises doivent être de droit marocain et posséder au moins deux années d'activité au moment du dépôt de la demande ;
- Les entreprises, personnes morales uniquement, soumissionnant à titre individuel, ou dans le cadre d'un consortium ou d'un groupement d'entreprises ;
- Les soumissionnaires doivent avoir un chiffre d'affaires moyen à l'export supérieur à 5 millions de dirhams et inférieur ou égal à 500 millions de dirhams sur les trois dernières années ;
- Les entreprises inscrites au registre de commerce (à l'exception des coopératives¹¹) et ayant une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS ;
- Disposer d'un projet de croissance à l'export l'entreprise doit présenter un projet de croissance à l'export qui doit comprendre les parties suivantes :
 - Présentation de l'entreprise
 - Projet de croissance à l'export, composé des éléments suivants:
 - Une présentation du projet ;
 - Une analyse du marché cible ;
 - La stratégie marketing et commerciale de pénétration du/des marchés cibles et son planning de réalisation ;
 - Le Business plan du projet de croissance à l'export contenant un plan d'actions budgétisé par année du projet de croissance à l'export.

Tous les secteurs d'activités sont éligibles au programme des contrats de croissance à l'export. Les entreprises membres des écosystèmes industriels retenus dans le cadre du plan d'accélération industrielle bénéficient d'un accès prioritaire au programme. Ces entreprises sont exemptées du dépôt de dossier administratif.

Le montant annuel de l'appui accordé par l'Etat est plafonné à 5 millions de DH. Ce montant augmente en fonction du chiffre d'affaires réalisé à l'export dans la limite de 5 MDH.

11- Peuvent soumissionner aussi à ce programme les coopératives disposant d'un agrément, ayant une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS et étant en activité depuis au moins deux années au moment du dépôt de la demande.

Taux de croissance annuelle du CAE (Chiffre d'affaires à l'export)	CAE ≤ 3%	3% < CAE ≤ 10%	10% < CAE ≤ 20%	CAE > 20%
Part de contribution annuelle de l'Etat au montant des dépenses validées	0%	60%	80%	90%
		Plafonné à 5 MDH		

Au bout de chaque année et suite à l'appréciation de l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise à l'export et la vérification des pièces justificatives relatives aux actions réalisées; l'entreprise bénéficie du remboursement des dépenses éligibles effectuées dans le cadre de son projet de développement à l'export pour l'année écoulée selon le degré d'atteinte de ses objectifs de croissance à l'export et ce, conformément aux modalités d'appui du programme.

Programme d'appui aux primo-exportateurs

Ce nouveau programme lancé en 2017 vise l'accompagnement technique et financier des primo-exportateurs sur une période de trois années. Ce programme cible 50 entreprises au titre de l'année 2017 et 50 au titre de l'année 2018.

Conditions d'éligibilité :

- Ayant au minimum deux années d'activité au moment du dépôt de la demande ;
- Ayant un chiffre d'affaires moyen à l'export ne dépassant pas cinq (5) millions de dirhams sur les trois dernières années ;
- Inscrites au registre de commerce (agrément pour les coopératives) ;
- Ayant une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS ;
- Etre en situation régulière pour les entreprises ayant bénéficié des CCE au titre des éditions 2013 et 2014.

Le soutien financier est plafonné à 3 millions de dirhams par entreprise sur la période des trois ans (à raison d'un million de dirhams par an).

Dans le cadre de ce programme, l'Etat prend en charge :

- La totalité des frais de diagnostic et d'élaboration de ce plan à raison de 40.000 dirhams TTC par entreprise située dans les régions de Rabat-Salé-Kénitra / Casablanca-Settat / Tanger-Tétouan-Al Hoceima / Fès-Meknès / Marrakech-Safi / Béni Mellal-Khénifra. Ce montant passe à 50.000 dirhams TTC lorsqu'il s'agit des régions de l'Oriental, du Dräa-Tafilalet / Souss-Massa/ Guelmim-Oued Noun / Laayoune-Sakia El Hamra / Dakhla-Oued Dahab.
- Les frais relatifs à la formation export plafonnés à 10.000 dirhams par module de 2 jours à hauteur de 5 modules par entreprise.
- Les frais de coaching et de suivi de la mise en œuvre du plan de développement à l'export assuré par le consultant à l'export à hauteur de 40.000 dirhams TTC par entreprise située dans les régions Rabat-Salé-Kénitra / Casablanca-Settat / Tanger-Tétouan-Al Hoceima / Fès-Meknès / Marrakech-Safi / Béni Mellal-Khénifra. Ce montant passe à 50.000 dirhams TTC lorsqu'il s'agit des régions de l'Oriental, du Dräa-Tafilalet / Souss-Massa / Guelmim-Oued Noun / Laayoune-Sakia El Hamra / Dakhla-Oued Dahab.
- 80% des frais liés aux actions de prospection, de commercialisation et d'accès aux marchés inscrites dans le plan d'action de l'entreprise, à condition qu'elles ne soient pas déjà financées par un autre programme d'un établissement public. Les actions finançables sont notamment :

Actions de prospection :

- Missions de prospection dans les marchés cibles ;
- Participation aux foires et salons non couverts par d'autres établissements publics ;
- Participation aux missions B2B spécifiques non couvertes par d'autres établissements publics ;
- Etudes de marché détaillées dans les marchés cibles.

Actions commerciales :

- Soutien à la prise en charge des frais de relais commerciaux dans les marchés cibles ;
- Action de communication et de publicité sur les marchés cibles ;
- Référencement dans les chaînes de distribution ;
- Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales ;
- Abonnement aux Virtual Market Places (VMP) pour le développement des exportations en E-commerce ;
- Frais liés à la conception ou à l'adaptation du packaging et emballages.

Actions liées à l'accès aux marchés :

- Prise en charge des frais d'assurance-crédit commercial à l'export ;
- Frais de certification pour accéder aux marchés cibles pour les produits nécessitant une certification.

KAWTAR MGOUNI

Chargée de programme
Tél : +212 6 68 81 75 71
mgouni@mce.gov.ma

AHLAM ELBASRI

Chargée de programme
Tél: +212 6 68 81 96 61
elbasri@mce.gov.ma

KAWTAR HOUSTI

Chargée de programme
Tél: +212 6 68 81 94 65
housti@mce.gov.ma





الإتحاد العام لمقاولات المغرب
+٥٤٥ +٥٤٥+٥٤٥+ | +٤٥٥٥٥٤٤+٤٤ | ٥٤٤٥٤٥٤
Confédération Générale des Entreprises du Maroc

23, Bd Mohamed Abdou, Quartier Palmiers
20 340 - Casablanca - Maroc
Tél : +212 522 99 70 00 - Fax : +212 522 98 39 71
www.cgem.ma

Novembre 2017