

LES JEUDIS DE FINANCES & CONSEIL MÉDITERRANÉE

DOSSIER DOCUMENTAIRE 4/9



Module 4/9 :

« Comment financer l'export
et garantir vos opérations à l'étranger »

En partenariat avec



**Jeudi 29 avril
2010**

Incubateur Belle de
Mai Pôle Média Belle
de Mai, 37 rue Guibal,
13003 Marseille

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur



MARSEILLE PROVENCE
CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE



« Ce programme est cofinancé par l'Union européenne. L'Europe s'engage en PACA avec le fonds européen de développement régional. »

SOMMAIRE

SOMMAIRE	1
LE PRIDES FINANCES ET CONSEIL MEDITERRANEE	2
NOS PARTENAIRES	3
L'Incubateur Multimédia Belle de Mai, moteur d'innovations	3
Historique.....	3
Contact.....	3
Éa éco-entreprises.....	4
Historique.....	4
Le développement international des éco-entreprises	4
Contact.....	5
NOS INTERVENANTS.....	6
Isabelle Frédéric, Directeur de l'activité Cash and Trade, SMC Société Marseillaise de Crédit.....	6
Contact.....	6
Présentation power point : L'Export ... je m'y prépare ! ...Mais pas seul	7
Valérie Pontier, Directrice, Club WTC APEX	10
Le Club WTC APEX	10
Contact.....	10
Les services.....	11
Christian Allemand, Directeur Régional, COFACE Provence Alpes Côte d'Azur Corse.....	12
La Coface	12
Contact.....	12
<i>Compagnie Française D'Assurance Commerce Extérieur (COFACE).....</i>	<i>12</i>
Assurance crédit : Coface pointe son nez au Maroc	13
Les Afriques : PAR CHRISTELLE MAROT, CASABLANCA	13
COMMUNIQUE DE PRESSE Paris, le 18 janvier 2010	15
Coface constate la fin de la crise globale de crédit en assouplissant les perspectives de ses notes pays mais reste attentive à la menace des bulles	15
Colloque Coface Risque Pays 2010.....	15
La notation mondiale @rating	15
COMMUNIQUE DE PRESSE Paris, le 10 mars 2010	15
Montée en puissance des notations financières de Coface	15
PROGRAMME 2010 :	16
LES JEUDIS DE FINANCES ET CONSEIL MÉDITERRANÉE	16
RAPPEL DES CONTACTS	18
Le Prides Finances et Conseil Méditerranée	18
Nos partenaires	18
Incubateur Multimédia Belle de Mai.....	18
Éa éco-entreprises.....	18
Nos intervenants	18
Isabelle Frédéric, Directeur de l'activité Cash and Trade, SMC Société Marseillaise de Crédit Tel : 04 91 13 32 28 Mob: 06 76 72 84 29 isabelle.frederic@smc.fr	18
Valérie Pontier, Déléguée Générale, APEX.....	18
Christian Allemand, Directeur Régional, COFACE Provence Alpes Côte d'Azur Corse.....	18
<i>Compagnie Française D'Assurance Commerce Extérieur (COFACE).....</i>	<i>18</i>
Mireille Belen, Chargée de développement export, Société Phocéenne des eaux (Marseille).....	18
<i>Grand témoin</i>	<i>18</i>

LE PRIDES FINANCES ET CONSEIL MEDITERRANEE

Labellisé « Prides » (Pôle Régional d'Innovation et de Développement Économique Solidaire) le 4 juillet 2008 par la Région PACA, « Finances et Conseil Méditerranée » regroupe les professionnels de la banque, du chiffre, du droit et du conseil (avocats, experts-comptables, commissaires aux comptes) ainsi que des organismes de formation.

Cette union inédite des professionnels les plus proches du chef d'entreprise a pour objectif de produire de la valeur dans quatre domaines :

1. Renforcer les compétences des PME dans leur implantation méditerranéenne à travers une plateforme de services d'accompagnement aux PME : services inédits, approches collaboratives, mobilisations nouvelles, sécurisation du parcours des entrepreneurs dans les pays du Maghreb grâce à un réseau d'experts confiance.
2. Renforcer les TPE du service dans leur approche internationale. Il est en effet vital pour une région tournée vers la Méditerranée que le tissu du conseil s'internationalise, s'ouvre à l'étranger, puisse traiter l'ensemble des problématiques d'une économie mondialisée (centre de ressources et veille proactive partagée).
3. Fédérer nos compétences en formations économiques et financières dans des projets communs (pilotage, gestion, coordination, ingénierie de projets et plate-forme permanente immatérielle d'échanges, visioconférences, clubs professionnels).
4. Enfin la possibilité, grâce à notre réseau, de conseiller et d'orienter au mieux les PME de la région PACA dans leurs besoins en financement (petits-déjeuners de formation/information, comité d'accompagnement personnalisé, action collective de formation à la recherche de financement...).

Objectif du programme de formation proposé

Parmi les objectifs du Prides Finances et Conseil Méditerranée : la mise en place de formations sur mesure avec des programmes adaptés afin de répondre au mieux aux attentes des différents Prides et de leurs adhérents.

Les besoins exprimés au cours de notre programme 2009 continue à conforter le Prides FCM dans sa démarche : financement public, financement privé, critères d'évaluation du banquier, aides publiques... sont au cœur des préoccupations des PME.

A travers notre programme 2010¹, Finances et Conseil Méditerranée a pour objectif de fournir une « boîte à outils » à destination des équipes des Prides et de leurs adhérents.

Contact :

Valérie Roché-Melin

Déléguée générale

Tél. 04 91 39 33 61

Valerie.melin@financesmediterranee.com

www.financesmediterranee.com

¹ Rf annexes

NOS PARTENAIRES



L'Incubateur Multimédia Belle de Mai, moteur d'innovations

L'Incubateur National Multimédia Belle-de-Mai est un organisme destiné à aider les porteurs de projets innovants, dans le domaine des STIC et de leurs usages, à transformer leur projet en entreprise viable.

Labellisé par les Ministère de la Recherche et de l'Éducation Nationale, il contribue à affirmer la place de la France et de l'Europe dans le secteur des industries de la connaissance. Son action vise également à accroître le transfert des résultats de la recherche publique vers de nouveaux services et de nouveaux produits, en encourageant la création et le développement de PME innovantes dans le domaine des Sciences et Technologies de l'Information et de la Communication.

Historique

L'Incubateur National Multimédia Belle-de-Mai est issu d'une double volonté, celle de l'État et des acteurs publics locaux.

- L'Incubateur Multimédia procède de la Loi sur l'Innovation de 1999, visant à promouvoir la valorisation économique de la Recherche publique. Son implantation à Marseille s'inscrit dans la logique du CIADT (Comité Interministériel à l'Aménagement et au Développement du Territoire) de décembre 1998, qui a confirmé Marseille comme "pôle national de compétences en industries de l'information et de la communication, dans le domaine en particulier du multimédia éducatif et culturel".

- Les acteurs publics locaux (collectivités territoriales, organismes de l'Education Nationale) comptent parmi les membres fondateurs de l'AGIM (Association de Gestion de l'Incubateur Multimédia), fondée le 11 janvier 2000.

L'Incubateur Belle-de-Mai a reçu les premiers projets en incubation dès le début de l'année 2000. En mars de la même année, il a été labellisé par la Commission Guillaume, et a signé en juillet une convention triennale avec le Ministère de la Recherche.

La première création d'entreprise issue de l'Incubateur Multimédia Belle de Mai est intervenue en mars 2001 : Polygonal Design.

Depuis, l'Incubateur a accompagné 70 projets innovants, qui ont permis la création et le développement de 48 entreprises et plus de 150 emplois.

En mars 2005, l'Incubateur a rejoint le Pôle Médias Belle de Mai avec des capacités d'accueil accrues.

Depuis fin 2005, l'Incubateur Belle de Mai et l'Incubateur Impulse ont démarré un rapprochement et la mutualisation de certaines actions comme les journées de formation, les Friday Meeting, le portail de l'Incubation en Provence ... Plus d'informations sur le portail de l'Incubation en Provence : www.provence-incubation.com

Contact

Incubateur Multimédia Belle de Mai
Pôle Média Belle de Mai - 37, rue Guibal
13 003 Marseille
Tel : +33 (0)4 95 04 67 30
Fax : +33 (0)4 95 04 67 40

<http://www.belledemai.org/>



Éa éco-entreprises

Historique

Créée en 1996 sous le nom d'"Éa, Pôle de l'eau" par les acteurs de l'Eau de la région d'Aix-Marseille, à l'issue d'une étude, réalisée conjointement par Pays d'Aix Développement et la CCI Marseille Provence, visant à identifier les acteurs de la filière de l'eau dans la région PACA, Éa éco-entreprises est une association rassemblant des entreprises (majoritairement des PME-PMI), des laboratoires de recherche, des centres de formation, des universités, des associations et des collectivités locales et territoriales.

Éa, Pôle de l'eau a progressivement élargi son champ thématique à travers les compétences portées par ses membres pour devenir, en 2004, "Éa Environnement". Elle a su garder un ancrage régional fort pour grandir et prospérer sur l'ensemble du territoire français et même au-delà.

L'association a ensuite poursuivi son développement en fusionnant avec I-MaGE.

L'association I-MaGE (Institut de Management et de Gestion de l'Environnement) a été créée en 2001 à l'initiative du Syndicat Mixte de l'Arbois. I-MaGE était spécialisée dans la création d'outils et de méthodes pour le développement de bonnes pratiques dans les domaines de l'environnement et du Développement Durable (chantiers respectueux de l'environnement, HQE® - Haute Qualité Environnementale) à travers une activité de formation, de conseil et d'animation.

Conscientes de la complémentarité des thématiques et des activités portées par leurs deux réseaux, Éa et I-MaGE ont fusionné en juillet 2006 pour donner naissance à Éa-IMaGE. Éa-IMaGE est devenu ainsi l'un des plus importants réseaux français de PME-PMI dans le domaine de l'environnement et du Développement Durable avec plus de 120 de membres. A ce titre, il est le représentant des PME-PMI au sein de différentes instances nationales (PEXE et PFE).

Au niveau régional, l'association a été labellisée en juillet 2007 PRIDES Éco-entreprises et Développement Durable par le Conseil Régional PACA. Éa éco-entreprises devient donc un acteur central de la filière de l'environnement au niveau régional et apporte ainsi son appui aux entreprises dans différentes étapes de leur développement, telles que l'innovation, l'export, la formation, etc.

Pour clarifier son message et le mettre en cohérence avec les thématiques du PRIDES Éco-entreprises et Développement Durable Éa-IMaGE a décidé lors de son assemblée générale du 7 mai 2009 de changer de nom pour devenir Éa éco-entreprises.

Le développement international des éco-entreprises constitue l'un des objectifs principaux d'Ea éco-entreprises et ceci, depuis sa création. En effet, l'internationalisation est bien souvent un passage obligé pour les éco-entreprises, permettant de trouver de nouveaux marchés pour amortir leurs investissements en recherche et développement.

En outre, l'international permet aux entreprises de se confronter à la concurrence, les pousse à innover pour rester compétitifs et les entraîne ainsi dans un cercle vertueux d'innovation et d'exportation.

Pour mener à bien sa stratégie d'internationalisation, Ea éco-entreprises dispose de différents cercles et partenariats :

- au niveau régional, avec un programme mené dans le cadre du PRIDES Eco-entreprises et Développement Durable ;
- au niveau national, en animant et participant activement aux travaux du PEXE (Plan Export des Eco-entreprises) et du PFE (Partenariat Français pour l'eau)
- au niveau international, en s'appuyant sur des partenariats avec des réseaux d'entreprises, similaires au sien (AMEPA, au Maroc - AEPA, au Chili)

Contact

Éa éco-entreprises

Europôle Méditerranéen de l'Arbois

Domaine du Petit Arbois

BP 20065

13545 AIX-EN-PROVENCE Cedex 4 - FRANCE

Tel +33 (0)4 42 97 10 15 - Fax +33 (0)4 42 97 10 56

contact@ea-ecoentreprises.com

<http://www.ea-ecoentreprises.com>

NOS INTERVENANTS



Isabelle Frédéric, Directeur de l'activité Cash and Trade, SMC Société Marseillaise de Crédit

Isabelle Frédéric est, depuis juin 2008, Directeur du Pôle de Compétence Cash and Trade de la Société Marseillaise de Crédit.

En 1982, elle débute sa carrière à la Société Générale, au sein de la division internationale des crédits documentaires, puis de l'activité de financement des matières premières. Elle rejoint le Crédit Agricole Alpes Provence en 2001 en tant que Directeur de l'International et d'Intermed.

Depuis juin 2008, elle est responsable du développement international et des flux à la Société Marseillaise de Crédit.

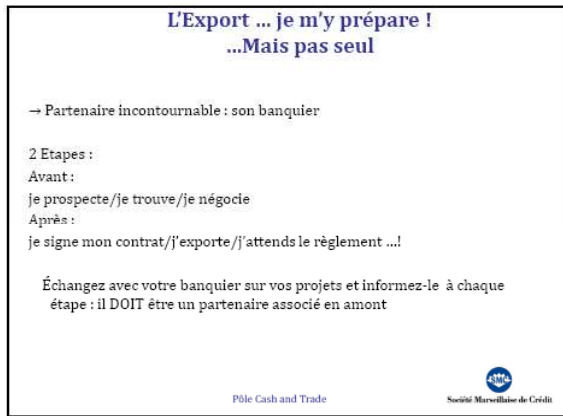
Membre de plusieurs associations d'exportateurs régionaux, elle intervient à l'Isafi et est présidente de Credimpex Méditerranée. Elle est également membre du conseil d'administration de Credimpex France.

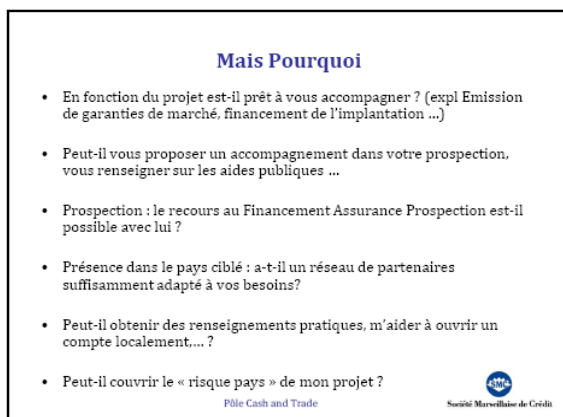
Contact

Société Marseillaise de Crédit
Isabelle FREDERIC
Directeur de l'Activité Cash and Trade
Tel : 04 91 13 32 28
Mob: 06 76 72 84 29
isabelle.frederic@smc.fr

Présentation power point : L'Export ... je m'y prépare ! ...Mais pas seul







Mais Pourquoi : Phase de négociation

- Choix de l'Incoterm : qu'elles sont les implications ?
- Choix du Moyen de Paiement
- Financement du décalage de trésorerie approvisionnement/fabrication et encaissement de l'export : comment et à quel prix
- Couverture du risque de change

Pôle Cash and Trade



Focus sur les Moyens de Paiement

... du moins sécurisé au plus sécurisé

- Le chèque : à proscrire °
- Transfert reçu (sauf si prépaiement) °
- Effet simple (sauf avec aval bancaire) °
- Remise documentaire (sauf avec aval bancaire): Quid de la marchandise en cas de refus de paiement ? °
- ° Pensez à l'Assurance Crédit !
- Crédit Documentaire : à associer à la « couverture risque pays » : Attention : les banques ne confirment pas tous les pays, toutes les banques : anticipez !
- Stand-By LC : peut-être associée à la « couverture risque pays »
- Garantie de Paiement à Première Demande : A recevoir via la banque de votre acheteur par message swift

Pôle Cash and Trade



Focus sur les Moyens de Paiement

... si vous répondez à des Appels d'Offre

- Garanties à émettre: Soumission/Restitution d'Acompte/Bonne Fin/Absence de Retenue de Garantie
- Attention : Bien dimensionner le besoin global en amont : vous avez besoin de lignes bancaires
- ... le risque de change : préservez votre marge en fonction de votre « cours budget »
- Couverture à terme « classique »
- La couverture sous forme « d'enveloppe »
- L'option

Pôle Cash and Trade



Les petits Plus ...

... d'un partenariat réussi

- Où sont traitées mes opérations
- Aurai-je un interlocuteur dédié
- Les systèmes de traitement sont-ils « adaptables » en cas de besoin particulier (expl : envoi de documents à mon transitaire, fax d'une opération ...)
- Aurai-je le conseil d'un « spécialiste » des opérations à l'International

Pôle Cash and Trade



La SMC Société Marseillaise de crédit

Isabelle FREDERIC

Directeur de l'Activité
Cash and Trade

Tel : 04 91 13 32 28
Mob: 06 76 72 84 29

isabelle.frederic@smc.fr



Valérie Pontier, Directrice, Club WTC APEX

Valérie PONTIER est Directrice du Club WTC APEX de Marseille depuis 3 ans. Elle a pour mission d'accompagner les entreprises dans leur projet de développement à l'international (Finances, RH, Stratégie) mais aussi de créer, en fonction de leurs besoins des outils facilitateurs (Programme structurant d'accompagnement pour les néo-exportateurs ou hotline du commerce international).

D'un profil totalement atypique, elle a commencé à travailler à l'international, à l'IMED pendant 8 ans, en s'occupant du recrutement, de la gestion et de la promotion des Volontaires Internationaux en Entreprises, à temps partagé, sur la Méditerranée.

Le Club WTC APEX est un hub ouvert vers tous les réseaux à l'international : Conseillers du Commerce Extérieur, World Trade Centers, Bureau Ubifrance, Chambres de Commerce Bilatérales, Coface, Oséo, Pacte PME, etc...

Le Club WTC-APEX, créée en 1975 sous l'égide de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Marseille-Provence et de l'Union Patronale des Bouches du Rhône, a pour vocation le développement des entreprises régionales vers l'International.

Il est l'une des toutes premières associations françaises de ce type.

Cette Association, loi 1901 d'Entreprises issues de plusieurs secteurs d'activités, rassemble des permanents et un Conseil d'Administration composé de professionnels de l'International qui peuvent partager leurs expériences et qui mènent ensemble des actions en faveur du développement à l'international sur le département.

Le rôle du Club WTC-APEX est d'aider les entreprises membres à partir et à travailler à l'International par différents moyens : l'information, les réunions thématiques, les missions à l'étranger et le portage.

Contact

Club WTC-APEX
World Trade Center - 2, rue Henri Barbusse
13001 Marseille
Tel : 04.13 94 04 50
contact@apex-marseille.or
<http://www.apex-marseille.org>

Les services

Rejoignez le Club WTC APEX au centre des dispositifs d'appui au développement international, votre partenaire incontournable pour vous accompagner efficacement à l'international

1 - **Le plus grand réseau de professionnels et d'expertise à l'International.**

2 - **Une permanence efficace** pour répondre à vos questions ou vous orienter selon vos besoins.

3 - **L'accessibilité à différents systèmes d'appuis** pour votre Développement International (*Ouverture du réseau WTCA créé en 1970 et regroupant aujourd'hui 330 WTC dédiés aux échanges internationaux dans plus de 90 pays, Partage avec Pacte PME International et plus particulièrement TOTAL, Convention de parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France*) et des ouvertures auprès des principaux Acteurs à l'International de la Région : Coface, CCI Marseille Provence, Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie, Direction Régionale du Commerce Extérieur, Conseil Régional, Conseil Général, Ubifrance ...

4 - **Une plateforme de services et d'assistance** aux entreprises qui font des opérations de commerce international (InfoMed, ServicesMed, Hot LineMed et ForumMed)

www.medbusiness-network.com

5 - **Un soutien spécifique aux primo-exportateurs** afin de leur permettre d'avoir une véritable stratégie de développement à l'export : 3 niveaux différents d'actions (**mise en place de la stratégie, accompagner et conforter une démarche et/ou cellule export à temps partagé**)

6 - **Accéder à des opportunités d'affaires étrangères** envoyées par les milliers d'adhérents du réseau WTC qui souhaitent acheter, vendre, échanger ... et de la même façon pouvoir diffuser les siennes.

7 - **Des informations adaptées** : *Journées pays*, marché, techniques de commerce international ; *Mardis Club* à thèmes ; *Petits-déjeuners débat* techniques ; *séminaires* ...

8 - **L'organisation de Missions à l'étranger** avec utilisation de notre réseau et de nos appuis au bénéfice des participants.

9 - **Un partenariat fort avec les formations en Commerce International** au bénéfice des Jeunes et des Entreprises - **Challenge pour l'International.**

10 - **Votre présence sur les sites Internet du Club WTC APEX et de la WTCA** et la possibilité de réaliser votre catalogue sur le site de la WTCA online : une véritable vitrine de vos produits ou services.

11 - **Un ensemble exclusif de « Services Plus »** : tarifs préférentiels négociés auprès de nos partenaires (Groupe Accor, Hilton, Europcar, Classe Export, le WTC Marseille Provence, ...).





Christian Allemand, Directeur Régional, COFACE Provence Alpes Côte d'Azur Corse

Christian Allemand a occupé les fonctions suivantes :

- Directeur Régional de COFACE Languedoc Roussillon (1984-1990)
- Adjoint au Directeur Régional de COFACE Rhône Alpes (1983-1984)
- Adjoint au Directeur Régional de COFACE Provence Alpes Côte d'Azur Corse (1974-1982)
- Consultant en Commerce International (1971-1972).

Il est aujourd'hui le directeur régional de la Coface Provence Alpes Côte d'Azur Corse. Il est également Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

La Coface

Compagnie Française D'Assurance Commerce Extérieur (COFACE)

Coface a pour mission de faciliter les échanges entre toutes les entreprises partout dans le monde.

Coface propose à l'échelle mondiale une gamme complète de prestations performantes et modulables, alliant protection, gestion et financement des créances commerciales :

L'Assurance-crédit protège les entreprises contre les risques de défaillance financière de leurs clients.

L'Affacturage permet aux entreprises de financer leur Poste clients*, en le transférant à un tiers dénommé «factor» qui se charge d'en opérer le recouvrement.

La Gestion de créances propose aux entreprises la gestion complète de leurs factures et le recouvrement des sommes qui leur sont dues.

La Notation et l'Information d'entreprise permettent aux sociétés de détecter des opportunités commerciales, d'évaluer la situation financière de leurs partenaires commerciaux et leur capacité à honorer leurs engagements.

En France, Coface assure également la gestion des garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'État.

Contact

Compagnie Française D'Assurance Commerce Extérieur (COFACE)
300 av Prado 13008 MARSEILLE

Tel 04 91 99 00 50 - <http://www.coface.fr>

Assurance crédit : Coface pointe son nez au Maroc Les Afriques : PAR CHRISTELLE MAROT, CASABLANCA

<http://www.lesafriques.com/banques-et-assurances/assurance-credit-coface-pointe-son-nez-au.html?Itemid=308?articleid=731>

Depuis le début de l'année, le groupe français Coface, filiale de Natixis, se pose en challenger prudent de son concurrent Euler Acmar, leader sur le marché de l'assurance crédit domestique au Maroc. C'est la société Axa Maroc qui fait office de « fronteur », c'est à dire émet et gère des polices d'assurance crédit pour le compte de Coface, qui réassure. « Le coût d'implantation directe d'une société d'assurances est élevé et pour le moment nous avons jugé opportun, comme nous le faisons ailleurs, de démarrer par une activité de fronting (...) », indique Alain Tovar, directeur régional de Coface pour l'Afrique et la région méditerranée orientale. « Notamment pour servir nos grands comptes internationaux qui ont une filiale au Maroc et souhaitent bénéficier d'une garantie Coface locale », précise-t-il. Les clients sont essentiellement français, dans les secteurs de l'électricité, de l'automobile, des produits chimiques, mécaniques ou de la distribution. Ils comptent également quelques sociétés allemandes et espagnoles. « Les produits proposés au Maroc sont à peu près comparables à ceux offerts en Tunisie et en Algérie », souligne M. Tovar, si ce n'est qu'en Algérie, Coface a créé une société de services CALS pour la gestion de créances. Là encore, même principe, Coface passe par des fronteurs : l'assureur-crédit public Cagex en Algérie, et La Carte en Tunisie. Pour le recouvrement et l'information économique et commerciale au Maroc, Coface est également en partenariat avec Recours, société qu'il détient à hauteur de 31% ; les autres actionnaires étant la Société marocaine d'assurance à l'export (Smaex), BMCE, Groupe banques populaires et Société générale marocaine de banque (SGMB).

« Les produits proposés au Maroc sont à peu près comparables à ceux offerts en Tunisie et en Algérie. »

En croissance

Numéro un de l'assurance crédit au Maroc, Euler Hermes Acmar vient, lui, de fêter ses dix années de présence. Au capital d'Acmar, outre Euler Hermes SFAC avec 55%, on retrouve BMCE, SGMB, Groupe banques populaires et Smaex. Acmar est présent sur le crédit domestique export et le recouvrement. « Nous connaissons actuellement une croissance moyenne de 20% par an », souligne Jean Christophe Batlle, directeur général d'Acmar. En particulier, il existe une forte demande de recouvrement pour compte de tiers, notamment dans le secteur du BTP où les délais de paiement sont très longs (180 jours pour les bétonniers par exemple). Côté engagements, l'encours garanti s'établit à 16 milliards de dirhams (environ 1,4 milliard d'euros). En 2006, le chiffre d'affaires (primes plus accessoires) s'est établi à 48,03 millions de dirhams (4,3 millions d'euros), en hausse de 57% comparé à 2005. Par secteur, le nombre de polices se répartit principalement entre le textile-cuir (30%), l'agro-industrie (15%), le BTP- construction (12%) et l'électronique (11%). Outre le Maroc, sur le continent, le groupe Euler Hermes, filiale des AGF (groupe Allianz), est présent en Tunisie, en partenariat avec la compagnie locale Astree pour la réassurance de son activité assurance-crédit.

A l'export, le marché marocain de l'assurance crédit est surtout dominé par la Smaex.

Le crédit export entre les mains de la Smaex

Mais à l'export, le marché marocain de l'assurance crédit est surtout dominé par la Smaex. « Ce marché est quasi monopolistique », estime un opérateur. Dirigée par Nezha Lahrichi, la Smaex est détenue par l'Etat marocain (34,98%), un pool de banques (32,58%), son homologue espagnol CESCE (23,09%) et d'autres compagnies d'assurance et de réassurance (9,35%). Elle est notamment chargée d'assurer, pour le compte de l'Etat, les risques politiques, catastrophiques et de non transferts. Pour son propre compte, elle assure les risques commerciaux ordinaires. Le taux de prime demandé peut varier entre 0,25 et 1,8% du chiffre d'affaires, pour une garantie globale, couvrant l'exportateur contre le non-paiement de ses créances. S'agissant des PME-PMI marocaines qui souhaitent se développer à l'international, une police spécifique est proposée à celles réalisant moins de 5 millions de dirhams de chiffre d'affaires à l'export par an, avec une prime minimum de 5000 dirhams. Au total, pour faire face aux risques couverts, la Smaex dispose d'une enveloppe d'environ 401 millions de dirhams (environ 36 millions d'euros). Dans un contexte de libéralisation progressive des changes au Maroc et de disparition graduelle des barrières tarifaires avec l'Europe, le crédit export a de beaux jours devant lui..

COMMUNIQUE DE PRESSE Paris, le 18 janvier 2010

Coface constate la fin de la crise globale de crédit en assouplissant les perspectives de ses notes pays mais reste attentive à la menace des bulles

Colloque Coface Risque Pays 2010

La notation mondiale @rating

COMMUNIQUE DE PRESSE Paris, le 10 mars 2010

Montée en puissance des notations financières de Coface

PROGRAMME 2010 : LES JEUDIS DE FINANCES ET CONSEIL MÉDITERRANÉE

Module 1 : « En temps de crise : comment anticiper et améliorer sa gestion de trésorerie ? »

21 janvier 2010, 8h30-10h30

Intervenant :

- Dominique Millour, consultant, ADSF Conseil (Accompagnement de Dirigeants Stratégie Finances), ancien Directeur Général du Crédit Agricole.
- Farouk Boulbahri, expert-comptable, cabinet IMEX

Lieu : Salle Provence, Palais de la Bourse, 9 la Canebière, 13001 Marseille

Module 2 : « PME : Quelles ressources pour votre R&D ? »

25 février 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Michel Vaudescal, Directeur de DEVEUM
- Delphine GARCIA, Chargée de Mission, Délégation Côte Azur, OSEO

Lieu : Prides Artemis Carma, AREP Center 1, traverse des Brucs, 06560 Sophia Antipolis

Partenaire : Eurobiomed, PASS, Artemis Carma

Module 3 : « Reprise d'entreprise : quels conseils juridiques et financiers ? »

25 mars, 8h30-10h30

Intervenants :

- François Maurel, avocat, Ancien Bâtonnier de l'Ordre des avocats de Marseille
- Juliette Ronfard-Haret, Responsable du Pôle transmission Réseau PACA Entreprendre
- Jean-Marie Tomei, Délégué, association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)

Partenaires : ICI Mode, CEFIM

Grand Témoin : Benoît Jauffret, société Balle de Match

Lieu : salle Euroméditerranée, Palais de la Bourse, 9 la Canebière, 13001 Marseille

Module 4 : « Comment financer l'export et garantir vos opérations à l'étranger ? »

29 avril 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Isabelle Frédéric, Directeur de l'Activité Cash and Trade, SMC
- Christian Allemand, Directeur régional Provence Côte-d'azur COFACE
- Valérie Pontier, Déléguée Générale, APEX

Lieu : Incubateur Belle de Mai, Pôle Média Belle de Mai, 37 rue Guibal, 13003 Marseille

Partenaires : Incubateur Belle de Mai, Ea Ecoentreprise

Grand Témoin :

Module 5 : « Comment protéger l'innovation ? »

27 mai 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Cendrine Clavier, avocate spécialisée en Propriété Intellectuelle, Nouvelles Technologies et contrats,
- Eric Catapano, INPI Nice

Lieu : Fondation Sophia Antipolis

Partenaire : Fondation Sophia Antipolis, Artémis-Carma

Module 6 : « Financement du haut de bilan dans les PME en création et en développement : quels positifs ? Quels acteurs ? »

24 juin 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Business Angels
- Finadvance
- OSEO
- AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital)

Lieu : Pôle de compétitivité Capenergies, Bat 906- La Bergerie, Château de Cadarache, 13108 Saint-Paul-lez-Durance

Grand Témoin : Séverine Grégoire, Monshowroom

Module 7 : « Savoir élaborer un Business Plan efficace »

23 septembre 2010, 8h30-12h30

Intervenants :

- Yves Martin-Chave, Innovatech

Partenaires : Trimatec, PASS, PEIFL, Agroparc

Lieu : Agroparc, 200 rue Michel de Montaigne, Créativa Bât A, 84911 Avignon

Module 8 : « Marchés publics : TPE/PME, comment répondre aux appels d'offres nationaux et régionaux ? » 21 octobre 2010, 8h30-10h30

Intervenant :

- Agnès Bricard, vice-présidente du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables.

Partenaire : CEFIM, UPE13, BDM

Lieu : Salle Cefim, Palais de la Bourse ,13001 Marseille

Module 9 : « Sur quels critères un banquier évalue-t-il votre dossier de financement ? »

25 novembre 2010, 8h30-10h30

Intervenants :

- Crédit Agricole,
- Boris Mitelman, directeur département Grandes Entreprises, BPPC,
- Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse (CEPAC),

Coût : 15 euros/session, gratuit si vous êtes membre d'un Prides adhérent à FCM, gratuit pour les adhérents FCM (Contact : Alice Pagès, 04.91.39.33.68)

RAPPEL DES CONTACTS

Le Prides Finances et Conseil Méditerranée

Valérie Roché-Melin

Déléguée générale

Tél. 04 91 39 33 61

Valerie.melin@financesmediterranee.com

Sameh Ben Dhia

Chargée de mission

Tél/Fax. 04 91 39 33 54

Sameh.bendhia@financesmediterranee.com

Kamel Amer,

Chef de service dédié au Prides Finances Conseil Méditerranée, CCIMP,

Tel : 04.91.39.33.68

kamel.amer@ccimp.com

Christian Apothéloz, Cabinet A

Consultant auprès de Finances Conseil Méditerranée

Tel : 04 91 64 45 20

christian@apotheloz.com

www.financesmediterranee.com

Nos partenaires

Incubateur Multimédia Belle de Mai

Pôle Média Belle de Mai - 37, rue Guibal

13 003 Marseille

Tel : +33 (0)4 95 04 67 30

Fax : +33 (0)4 95 04 67 40

<http://www.belledemai.org/>

Éa éco-entreprises

Europôle Méditerranéen de l'Arbois

Domaine du Petit Arbois

BP 20065

13545 AIX-EN-PROVENCE Cedex 4 - FRANCE

Tel +33 (0)4 42 97 10 15 - Fax +33 (0)4 42 97 10 56

contact@ea-ecoentreprises.com

<http://www.ea-ecoentreprises.com>

Nos intervenants

Isabelle Frédéric, Directeur de l'activité Cash and Trade, SMC Société Marseillaise de Crédit

Tel : 04 91 13 32 28

Mob: 06 76 72 84 29

isabelle.frederic@smc.fr

Valérie Pontier, Déléguée Générale, APEX

Club WTC-APEX

World Trade Center - 2, rue Henri Barbusse

13001 Marseille

Tel : 04.13 94 04 50

contact@apex-marseille.or

<http://www.apex-marseille.org>

Christian Allemand, Directeur Régional, COFACE Provence Alpes Côte d'Azur Corse

Compagnie Française D'Assurance Commerce

Extérieur (COFACE)

300 av Prado 13008 MARSEILLE

Tel 04 91 99 00 50 - <http://www.coface.f>

Mireille Belen, Chargée de développement export, Société Phocéenne des eaux (Marseille) Grand témoin