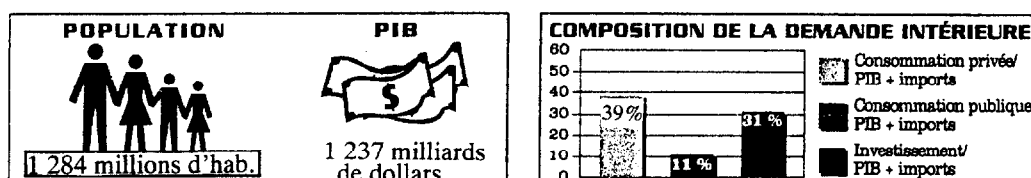


## Informations sur la Chine – Source le MOCI

### Mesures des opportunités (données 2002)



### Principaux indicateurs économiques (En milliards de dollars)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Croissance économique (%)</b>	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	7,5
<b>Inflation (%)</b>	2,8	-0,8	- 1,4	0,3	1,4	2,1
<b>Solde public / PIB (%)</b>	- 1,5	-2,1	- 3,0	- 3,0	- 3,0	- 3,0
<b>Exportations</b>	182,7	183,5	194,7	249,1	260,0	295,0
<b>Importations</b>	136,4	136,9	158,5	214,7	240,0	270,0
<b>Balance commerciale</b>	46,2	46,6	36,2	34,5	20,0	25,0
<b>Balance courante</b>	37,0	31,5	15,7	20,5	4,0	6,0
<b>Solde courant / PIB (%)</b>	4,1	3,3	1,6	1,9	0,3	0,5
<b>Dette extérieure</b>	164,3	161,4	158,7	156,9	158,9	166,4
<b>Service de la dette / Export. (%)</b>	6,8	8,3	9,2	7,4	6,8	6,1
<b>Réserves en mois d'importations</b>	9,5	9,6	8,7	7,3	7,2	7,1

### Niveau de vie / pouvoir d'achat

Indicateurs	Chine	Moyenne régionale	Moyenne PED
<b>PNB / habitant (PPA dollars)</b>	3 550	7 782	6 010
<b>PNB / habitant (dollars)</b>	780	5 595	3 899
<b>Indice de développement humain</b>	0,718	0,719	0,697
<b>% du revenu national détenu par 10 % des plus aisés</b>	30	31	32
<b>Pourcentage de la population urbaine</b>	32	48	59
<b>Pourcentage des moins de 15 ans</b>	25	28	32
<b>Nombre de téléphones pour 1 000 habitants</b>	86	158	148
<b>Nombre d'ordinateurs pour 1 000 habitants</b>	12	82	53

### Appréciation du risque

■ Malgré la légère dégradation de la balance commerciale qui reste néanmoins positive, la situation économique reste très favorable, surtout en comparaison avec les autres pays de la région.

La consommation demeure forte, et les perspectives à court terme sont encourageantes.

■ L'entrée dans l'OMC apporte de nombreuses opportunités, comme l'illustre le retour de l'afflux massif d'investissements étrangers attirés par l'immense marché potentiel.

Elle rend aussi encore plus indispensables les réformes, les entreprises et les banques devant se préparer à une intensification de la concurrence. La mutation nécessaire du tissu économique sera à terme bénéfique au dynamisme de l'activité, mais elle comporte deux principaux risques.

■ Les réformes risquent d'abord d'alourdir la dette de l'État en raison principalement du coût de l'assainissement du secteur bancaire, mais aussi de la politique de soutien de l'activité et des dépenses indispensables pour le secteur social, les infrastructures et l'environnement.

Les besoins de financement devraient toutefois être couverts par l'importante épargne intérieure, la dette extérieure restant contenue, notamment au regard des réserves de change.

■ Le gouvernement doit aussi gérer de très fortes contradictions entre la nécessité des réformes et la préservation de la stabilité politique et sociale.

Les entreprises publiques sont souvent peu rentables et l'assainissement du secteur industriel sera socialement douloureux. Toutefois, la priorité de la Chine reste la modernisation et si elle arrive à gérer ses contradictions, elle devrait continuer sa forte progression.

### Conditions d'accès au marché

**Moyens d'accès.** L'accès au marché chinois est compliqué par des obstacles de toutes natures qui empêchent, ralentissent ou renchérissent la vente des produits importés. Dans le cadre de son adhésion à l'OMC, acquise depuis le 11 décembre 2001, la Chine s'est engagée à lever certaines barrières.

Les droits de douanes vont ainsi baisser graduellement au cours des cinq premières années d'adhésion, le taux moyen applicable à 150 catégories de biens industriels passant de 18,6 % à 10,9 %. Si de nombreux produits agro-alimentaires français restent interdits à l'importation, des protocoles bilatéraux viennent d'être signés, d'autres devraient suivre.

La Chine applique des normes industrielles et techniques contraignantes et discriminatoires à l'égard des produits importés. Aux examens à l'importation peuvent venir s'ajouter des tests redondants, des obstacles difficiles à lever, même après l'entrée de la Chine à l'OMC. Elle pratique également le contingentement de certains produits importés (28 catégories), d'autres étant soumis à licence simple d'importation (7 catégories), représentant au total 374 positions tarifaires.

Les entreprises étrangères considèrent généralement que les contingents et les licences d'importation sont attribués de manière tout à fait opaque. A terme, la Chine devra démanteler ce système entre 2002 et 2005.

Enfin, l'importation de biens reste réservée à un petit nombre d'entreprises chinoises d'import-export réparties par secteur d'activités. Ce système apporte au vendeur français une certaine sécurité en matière de paiement, même si le régime de contrôle des changes peut créer des difficultés car les entreprises étrangères ne peuvent toujours pas créer de structure locale pour distribuer leurs produits en Chine.

**Attitude envers l'investisseur étranger.** L'ouverture de la Chine aux IDE<sup>1</sup> a suivi une progression sagement maîtrisée par les autorités, le mouvement devant s'accélérer sensiblement avec l'entrée de la Chine dans l'OMC.

Le premier obstacle est l'interdiction des IDE dans certains secteurs (distribution d'eau, de gaz ou d'électricité, activités minières, postes et télécommunications), et sa restriction dans les activités de services, de commerce, d'assurance et de banque. Ces derniers sont de fait quasiment fermés. Mais dans le cadre de son adhésion à l'OMC, la Chine a accepté de lever graduellement sur cinq ans les barrières existantes (notamment dans les télécommunications, le commerce et les services en général).

Tout projet d'IDE est par ailleurs soumis à l'approbation d'autorités dont le niveau est fonction du montant total de l'investissement. La tendance est au renforcement de la compétence des autorités locales, plus souples dans l'application des textes nationaux.

IDE<sup>1</sup> : Investissements Directs Étrangers

## Les importations chinoises : demande et évolutions

*Les importations chinoises ont enregistré en 2001 une décélération de leur rythme de progression, mais ce ralentissement est très relatif. Avec une croissance de l'ordre de 10 % tout de même, elles approchent maintenant la barre des 250 milliards de dollars. La nature de ces importations est cependant très particulière, et liée à l'insertion de la Chine dans les processus de production mondialisés.*

Avec une croissance de 12 % en 2001, les importations chinoises se sont inscrites en net repli par rapport aux progressions enregistrées en 1999 (+ 16 %) et surtout 2000 (+ 36 %). Les chiffres liés à ces deux dernières années, qui avaient mené le niveau des importations chinoises de 140 milliards de dollars en 1998 à 220 milliards en 2000, doivent cependant être relativisés. Ils incluaient en effet les effets d'une lutte contre la contrebande qui a inscrit dans les statistiques des marchandises qui rentraient déjà en Chine auparavant par des voies détournées. Mais même en "tombant" à un rythme prévisible de 10 % en 2001, les importations chinoises continuent de progresser plus vite que le PIB national (à hauteur de 7,5 % de croissance environ) et que les exportations (+ 5 % environ sur 2001). Et surtout, ce niveau de croissance maintenu implique que la Chine aura importé sur l'année plus de 20 milliards de dollars de plus que l'année précédente – un chiffre qui situe cette simple progression annuelle entre les marchés d'importation totaux de pays comme le Chili et l'Afrique du Sud. Avec un taux d'importations ramené à son PIB qui approche en 2001 21 % – contre 15 % il y a seulement quatre ans – l'ouverture croissante et accélérée de la Chine aux importations est une évidence.

### ***Des importations de nature très particulière***

Pour apprécier le marché export que représente la Chine, il convient cependant de préciser la nature particulière de ses importations. L'insertion maintenant avancée de la Chine dans l'économie globalisée, comme base de production dans des processus industriels mondialisés, fait qu'une partie seulement des importations chinoises est destinée à la consommation finale dans le pays. 40 % des importations entrant en Chine, sont en effet intégrées dans des processus de perfectionnement actif (transformation, assemblage), et de fait destinés à réexportation. Parmi ces produits qui ne rentrent en Chine que pour en ressortir après transformation dans les usines du pays, on trouve notamment des composants électroniques, des matières plastiques semi-finies, des produits sidérurgiques, des composants d'équipements audio-vidéo et des composants électriques (ces cinq produits représentent à eux seuls près de 20 % des importations totales).

### ***Le poids des équipements***

Autre conséquence de la nature de grand centre de délocalisation industrielle de la Chine, les biens d'équipement, notamment les machines, mécaniques et électroniques, arrivent au deuxième rang des importations chinoises, après les intrants de production mentionnés précédemment. Cette demande émane à la fois des entreprises étrangères implantées en Chine, pour équiper leurs usines, et des entreprises chinoises pour moderniser les leurs. La Chine est non seulement un pays à l'économie très industrielle – le secteur secondaire compte pour près de 50 % du PIB – mais un pays dont l'industrialisation continue à grande vitesse, et qui est par là très demandeur de biens d'équipement.

## Le marché de l'agro-alimentaire en Chine

L'industrie agro-alimentaire chinoise, environ 60 000 entreprises, est au premier rang des industries chinoises avec une production équivalent à 62 milliards d'USD en 1998, soit 9,2 % de la valeur totale de la production industrielle.

La Chine est largement excédentaire dans ses échanges extérieurs agro-alimentaires.

Elle s'appuie sur une agriculture globalement autosuffisante dont le challenge est de nourrir 1,4 milliards de chinois, soit 25 % de la population mondiale avec 7 % des terres cultivables.

L'industrie agro-alimentaire était jusqu'à présent consacrée à la première transformation des produits de l'agriculture et de la pêche. En 1990, seulement 5 à 10 % des produits agro-alimentaires chinois étaient transformés. La transformation des produits alimentaires se développe rapidement.

Actuellement, 30 % des produits alimentaires consommés en Chine ont subi une transformation.

Les facteurs de développement des industries agro-alimentaires chinoises sont :

- La croissance de la population.
- L'amélioration globale du niveau de vie des consommateurs.
- L'accroissement de la population urbaine (qui devrait atteindre 40 % de la population totale en 2010).
- L'augmentation des dépenses alimentaires de 30 % par an depuis 10 ans, au profit de produits de plus en plus élaborés.
- Le développement des circuits de distribution.
- Le taux d'activité des femmes qui entraîne le développement des aliments à préparation rapide ("instant food" et "prepared food").
- La demande des jeunes avides de produits occidentaux ("snack-food") et le développement rapide des fast-food.
- Le développement de nouveaux marchés : "baby-food" (la politique de l'enfant unique en fait un consommateur choyé par ses parents), "health-food" (les aliments santé se développent notamment pour les seniors).

Sources : CIEC, CFCE, MOCI, PEE Pékin

**Participation à la foire Packtech & Foodtech à Shangai  
du 19 au 24 mai 2002.**

**1. Dépenses liées à la foire**

- Billet d'avion Paris/Shanghai (Aller-retour) : Classe économique	2 443 EUR
- Hôtel Chambre standard, Prix par nuit	60 USD
- Repas, un menu de base est estimé à	25 USD
- Visa	30 USD
- Location du stand : 9 M <sup>2</sup> à	285 USD le M <sup>2</sup>
- Équipement du stand	59 USD le M <sup>2</sup>
- Aménagement vidéo du stand	938 USD
- Frais d'interprétariat	67 USD par jour

Cours à prendre en compte : 1 EUR = 1.15 USD

**2. Extrait des conditions de l'assurance prospection souscrite par l'entreprise auprès de la Coface**

- Taux de prime :	3 % du budget
- Quotité garantie :	65 %
- Taux d'amortissement :	7 %

**Extrait contrat d'Agent – M ZHOU SHANGHAI****ARTICLE 2***Règles générales*

1. Le constructeur accorde à l'agent qui accepte le mandat de le représenter à titre exclusif dans les pays indiqués dans l'annexe B pour les produits mentionnés dans la liste A/ ci-joint en annexe au présent accord.
2. L'agent accepte la représentation exclusive du constructeur comme mentionné dans la précédente clause. Il s'interdit de représenter dans son secteur directement ou indirectement tout produit concurrent des produits visés dans l'annexe A. D'une manière générale, il ne devra pas vendre ou accepter d'autre représentation pour les produits visés dans l'annexe A, ni offrir ou vendre de tels produits, ni vendre soit pour son propre compte ou pour le compte d'autrui toutes machines, appareils etc... qui selon l'opinion du constructeur, seraient concurrents avec les produits visés dans l'annexe A, sauf accord préalable écrit entre les parties pour des cas particuliers.
3. Le constructeur s'engage lui-même à ne vendre ni à fournir à d'autres clients situés dans le territoire de l'agent, sans l'approbation de l'agent pour la période qui couvre le contrat, aucun des produits pour lesquels la représentation unique a été garantie à l'agent et auquel la commission prévue ci-après sera payée.
4. Sous réserve de ce qui a été précisé au § 3 ci-dessus, l'agent est représentant unique et exclusif pour les produits indiqués dans l'annexe A.  
L'agent adressera au constructeur les bons de commandes originaux signés par les clients conformes aux termes, prix et conditions fixés d'un commun accord entre le constructeur et l'agent.
5. Le constructeur accusera réception à la commande, facturera au client et le client paiera au constructeur conformément à ce bon de commande.

**ARTICLE 3***Autres représentations*

1. Pendant toute la durée du contrat, l'agent s'engage à ne participer directement ou indirectement, à ne fabriquer et/ou vendre directement ou indirectement, d'une manière générale à s'intéresser à tous commerces sous quelque forme que ce soit concernant des produits concurrents des produits visés à l'annexe A, c'est-à-dire des produits qui soient identiques ou substituables dans l'esprit de la clientèle.

**ARTICLE 5***Matériel de publication, documentation, publicité*

Le constructeur fournira à l'agent tous documents commerciaux et techniques nécessaires à la présentation des produits.

Tous frais de publicité (insertions, catalogues, imprimés, expositions, cadeaux, films, cassettes, photos etc...) engagés par l'agent devront au préalable, avoir fait l'objet d'un accord écrit du constructeur.

Dans ce cas et seulement dans ce cas, ils lui seront remboursés par le constructeur.

**ARTICLE 7**

*Facturation*

L'ensemble des livraisons qu'effectue le constructeur des produits mentionnés dans l'annexe A, dans les territoires mentionnés dans l'annexe B, sont facturés par le constructeur au client conformément aux bons de commande du client, accepté par le constructeur.

**ARTICLE 8**

*Commission*

Cette commission, au taux de 8 %, est calculée à partir du prix de vente net facturé, à l'exclusion de la commission, des frais d'assurance, de montage, de mise en route, de transport, d'emballage, ainsi que des remises consenties aux clients, des locations, des facturations d'études et de formations, et de matériel d'occasion.

La commission sera payée à l'agent dans la devise facturée par le constructeur aux conditions suivantes :

- paiement dès réception de l'acompte au prorata de l'acompte, contre facture ;
- le solde de la commission sera payée après paiement complet par le client contre facture.

**ARTICLE 9**

*Objectif minimum à atteindre*

"L'agent s'engage à réaliser chaque année (l'année commençant à la date de la signature du présent contrat) dans son secteur, la vente ferme et définitive à un ou des client(s) solvables de trois autoclaves au minimum.

Dans le cas où l'agent n'aura pas réalisé cet objectif minimum et que la non-réalisation de cet objectif est due à une faute commise par l'agent, quelle qu'elle soit, le constructeur sera en droit de résilier le présent contrat sans préavis ni indemnité de quelque nature qu'elle soit".

**ARTICLE 10**

*Durée du contrat*

Le présent contrat est conclu pour une durée de 2 ANS à compter de la signature. Il se prolongera par tacite reconduction pour des périodes successives de 2 ANS.

Chaque partie pourra mettre fin au présent accord à chacune des échéances annuelles moyennant le respect d'un préavis minimum de 6 MOIS donné par lettre recommandée avec accusé de réception ou télex.

Cependant, toutes commandes de l'agent reçues par le constructeur avant l'échéance du présent contrat seront soumises aux clauses du contrat.

**ARTICLE 11**

*Clause de non concurrence*

L'agent s'engage à respecter d'une façon rigoureuse le secret professionnel, à ne rien divulguer des travaux réalisés dans le cadre de ses activités professionnelles liées au constructeur, à ne pas collaborer sous quelque forme que ce soit avec un tiers étranger au constructeur, ou toute firme concurrente pour une durée de 2 ANS à dater de la rupture du contrat ou des relations technico-commerciales avec le constructeur, à rendre en cas de rupture du contrat tous documents que le constructeur aurait pu lui confier dans le cadre de ses activités (fiches techniques, notices, plans etc...) et d'une façon générale tous documents techniques et commerciaux se référant aux fabrications du constructeur.

### Éléments de calcul de coût pour un autoclave

#### Charges de production pour un autoclave :

Fourniture (matière, câblage etc...) : 26 000 EUR  
 Main d'œuvre 675 heures au prix forfaitaire de 42 EUR par heure  
 Composants américains : Stork 18 680 EUR et Worcester 9 240 EUR  
 Emballage spécifique : 1 280 EUR  
 Frais d'adaptation et de mise en service : 5 834 EUR

#### Charges commerciales : à calculer sur le prix de vente EXW MALATAVERNE en euros.

Assurance responsabilité civile USA : 3,5 %.  
 Assurance change COFACE : 0,5 %.  
 Commission agent : 8 %.

#### Charges spécifiques à la commande et considérées comme fixes

Coût hors production : 180 000 EUR

annexe 7

### Extrait de la commande du 24/01

Extrait de la commande reçue le 24/01/2003 de "DOGS CATS FOODS" 5115 Fischer RD à COLOMBUS dans l'État d'OHIO :

- 5 autoclaves COX28560, identiques à notre commande précédente et au prix unitaire de 170 000 USD prix départ MALATAVERNE
- Date limite de livraison : 24 / 07 / 03

annexe 8

### Éléments financiers de la commande

- **Conditions de paiement accordées à "DOGS CATS FOODS"**  
 30 % à la commande, 60 % à réception de la facture et le solde à la mise en route de l'appareil dans les locaux du client.
- **Conditions bancaires de l'avance de trésorerie**  
 Taux d'intérêt de l'avance de trésorerie : 5,3 %  
 Frais de dossier : 600 € Hors taxe



**Proposition du transporteur ZIEGLER France – Valence**

De B. VOUGEAIS  
Le 18/06/2003

A G. POLMAIN – LAGARDE

Je fais suite à notre conversation téléphonique de ce jour et vous prie de trouver, ci-après, notre meilleure cotation pour :

- Nombre de colis : 5 conteneurs 40 pieds OPEN TOP
- Destination : COLOMBUS, État d'OHIO
- Incoterm : rendu domicile COLOMBUS non dédouané
- Mise à FOB MARSEILLE : 627 EUR x 5
- Fret maritime : 2 870 EUR x 5
- THC NEW YORK et livraison : 950 EUR x 5
- Fréquence des départs : 1 départ par semaine
- Transit time jusqu'à NEW YORK : 11 jours

Validité de ces renseignements : 31/07/2003

Je reste à votre disposition pour tout complément d'information  
B. VOUGEAIS

**Proposition de DANZAS émise le 25 juin 2003**

De H. AUBORIT  
Cotation n° HA020625

A G. POLMAIN – LAGARDE

Concerne : 5 conteneurs 40 pieds OPEN TOP depuis vos entrepôts MALATAVERNE, VIA FOS à DDU OHIO 43201 COLOMBUS VIA MONTREAL

Depuis MALATAVERNE à rendu navire FOS :

- Positionnement + CSC : 690 EUR par conteneur
- BL + douane : 100 EUR par expédition

Depuis bord navire FOS à rendu NORFOLK : 2 720 EUR par conteneur (dont BAF incluse).

Post acheminement NORFOLK à domicile COLOMBUS non dédouané : 1 435 EUR par conteneur.

Service : un départ par semaine

Transit-time global : 15 jours jusqu'à COLOMBUS

**NB : il est actuellement possible de procéder au positionnement de deux conteneurs le 1<sup>er</sup> juillet à 8 heures, de deux autres le 2 juillet à 8 heures, le cinquième le 3 juillet à 8 heures. Départ le 4 juillet.**

Conditions de règlement habituelles.

Restant à votre écoute, bien cordialement.

<b>Chiffre d'affaires à l'export – Exercice 2002 en milliers d'euros</b>
--

Pays	CA	Pays	CA	Pays	CA
Allemagne	0047	Royaume Uni	1355	Canada	0433
Autriche	0002	Lituanie	0600	Etats Unis	1227
Belgique	0013	Pologne	0596	Australie	0119
Espagne	0911	Suisse	0808	Hong Kong	0008
Finlande	0001	Rép Tchèque	0010	Israël	0008
Grèce	0002	Côte d'Ivoire	0010	Viet Nam	0324
Irlande	0109	Maroc	0008		
Italie	0032	Sénégal	0005		
Pays Bas	2322	Brésil	0126	<b>TOTAL</b>	9076

annexe 12

<b>Extrait notation Coface (Novembre 2003)</b>
--

## NOTES PAYS @RATING - SOURCE : SITE WEB COFACE

Pays	Note	Pays	Note	Pays	Note
Allemagne	A2	Royaume Uni	A1	Canada	A1
Autriche	A1	Lituanie	A4	Etats Unis	A1
Belgique	A1	Pologne	A4	Australie	A1
Espagne	A1	Suisse	A1	Hong Kong	A2
Finlande	A1	Rép Tchèque	A2	Israël	A4
Grèce	A2	Côte d'Ivoire	ND	Viet nam	ND
Irlande	A1	Maroc	A4		
Italie	A2	Sénégal	B		
Pays Bas	A2	Brésil	C		

Définition des notes Pays @rating entreprises (de A1 meilleure note à D la plus mauvaise) :

- A1** : Bon comportement de paiement des entreprises et risque d'impayé très faible
- A2** : Assez bon comportement de paiement des entreprises et risque d'impayé faible
- A3** : Comportement de paiement un peu moins bon mais risque d'impayé peu élevé
- A4** : Comportement de paiement moins bon mais risque d'impayé acceptable

- B** : Comportement de paiement médiocre, le risque d'impayé augmente
- C** : Comportement de paiement mauvais, le risque d'impayé augmente encore
- D** : Comportement de paiement exécrable, le risque d'impayé est très élevé
- ND** : Aucune information disponible

<b>Éléments de la facture 7 206 adressée par Lagarde à El Raini Co</b>
--

Date : le 02/07/2003  
 Destinataire : EL RAINI CO  
 P.O.BOX 8068  
 DAMASCUS – SYRIA  
 Réf : Pro-forma N° RM/GP 1729 du 25/01/2003  
 Produit : STEAM /AIR STATIC RETORT D 1300  
 Prix : 98 600 EUR  
 Conditions de règlement : virement SWIFT le 15/07/2003.

<b>Extrait de la lettre de crédit "STAND BY" transmise par le Crédit Lyonnais</b>
---

: 40A	: Forme crédoc	- IRREVOCABLE STANDBY (irrévocable stand by)
: 20	: N° crédit documentaire	- STBLC 430003
: 31C	: Date émission	- 03 04 08 ( 08/04/2003)
: 31D	: Date et lieu validité	- 03 07 31 (31/07/2003) VALENCE
: 50	: Client donneur d'ordre	- EL RAINI CO
	6. P.O. BOX 8068	
	7. DAMASCUS SYRIA	
: 59	: Bénéficiaire	- LAGARDE
	8. Z.I. LES PLAINES	
	9. 26780 MALATAVERNE	
: 32B	: Devise – montant	- EUR – 98 600
: 39B	: Montant maximum	- NOT EXCEEDING
: 41A	: Utilisable chez.... Par	- SBAA
	10. BY PAYMENT	
:43P	: Expéditions partielles	- NOT ALLOWED
: 45A	: Descrip. Marchandises	
	STAND BY LETTER OF CREDIT SECURING PAYMENT OF COMMODITY RELATING TO PROFORMA INVOICE N° RM/GP 1729 DATED JANUARY 25RD 2003.	

: 46A : Documents requis

- . 1) DULY SIGNED AND DATED BENEFICIARY'S ATTESTATION DECLARING APPLICANT'S FAILURE REGARDING ITS PAYMENT OBLIGATIONS FURTHER TO SUPPLY OF COMMODITY RELATING TO PROFORMA INVOICE N° RM/GP 1729 DATED JANUARY 25RD 2002.
- . 2) COPY OF UNPAID INVOICE
- . 3) PHOTOCOPY OF ORIGINAL BILL OF LADING

: 71B : détail des frais

ALL BANK CHARGES TO BE BORNE BY BENEFICIARY. THEREFORE, PLEASE CREDIT OUR ACCOUNT WITH XXXXXXXXX PARIS FOR EUR 125

: 49 : Inst confirmation - CONFIRM

: 78 : Inst. Payer/accept/neg..

WE HEREBY IRREVOCABLY UNDERTAKE TO PAY YOU AS PER YOUR INSTRUCTIONS, PROVIDED THAT ALL TERMS AND CONDITIONS OF THIS STANDBY L/C HAVE BEEN COMPLIED WITH.

**FIN DE MESSAGE**