



Creative case

‘Working Capital campaign’ BNP Paribas Fortis

Catherine Closset
Head of Advertising & Media
BNP Paribas Fortis



BNP PARIBAS
FORTIS

| The bank for a changing world

Key Challenge

Developing a new B2B external com concept...

... and keeping your concentration during 20 minutes





4 golden rules



Aubade
PARIS



Rule n°1

*Be in the skin
of your target
group*

Context: 2012



Profile of the target group

Not open
for advertising

Looking for
added value content

CEO & CFO's

Working hard

Could be influenced
by peers advices



Few time

Likes to benchmark
himself or his company



A black and white photograph of a woman wearing dark sunglasses and lace lingerie. She is looking upwards and has her hands clasped near her face. The background is dark. The brand name 'Aubade' is written in a large, white, serif font in the upper right corner, with 'ESSENCE DE FEMME' in a smaller font below it.

Aubade
ESSENCE DE FEMME

Rule n°2
Break
the rules



From

product push

to

customer needs



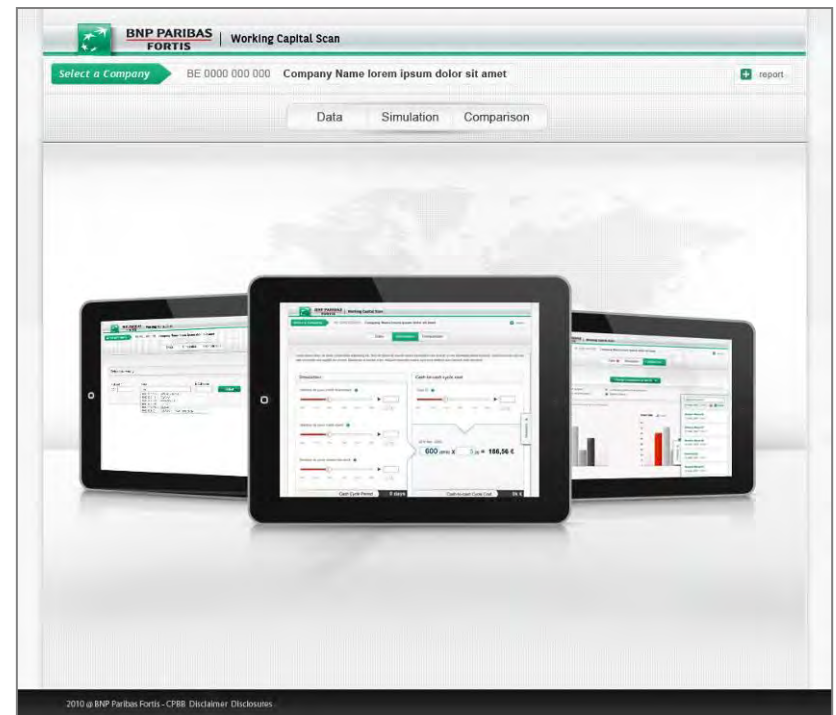
New Sales Tools: the Working Capital Scan

- **Simulate** the impact of financial supply chain management based on client's Balance Sheet
- Compare through **benchmarking** with sector peers

Would you recommend the WCSan to another ACMA?

YES 87%

92% of clients were very satisfied with the ACMA's visit



“Some customers pay a consultant to have such analysis”

“The iPad gives a professional aspect”

“It makes the conversation more interactive and concrete”



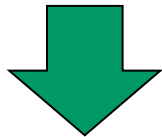


*Rule n°3
Challenge
your partners*

Challenge the creative & media agencies

3 AGENCIES

1 BRIEFING



Think together
out of the box
&
**1 common
recommendation**

IAVAS MEDIA



PUBLICIS

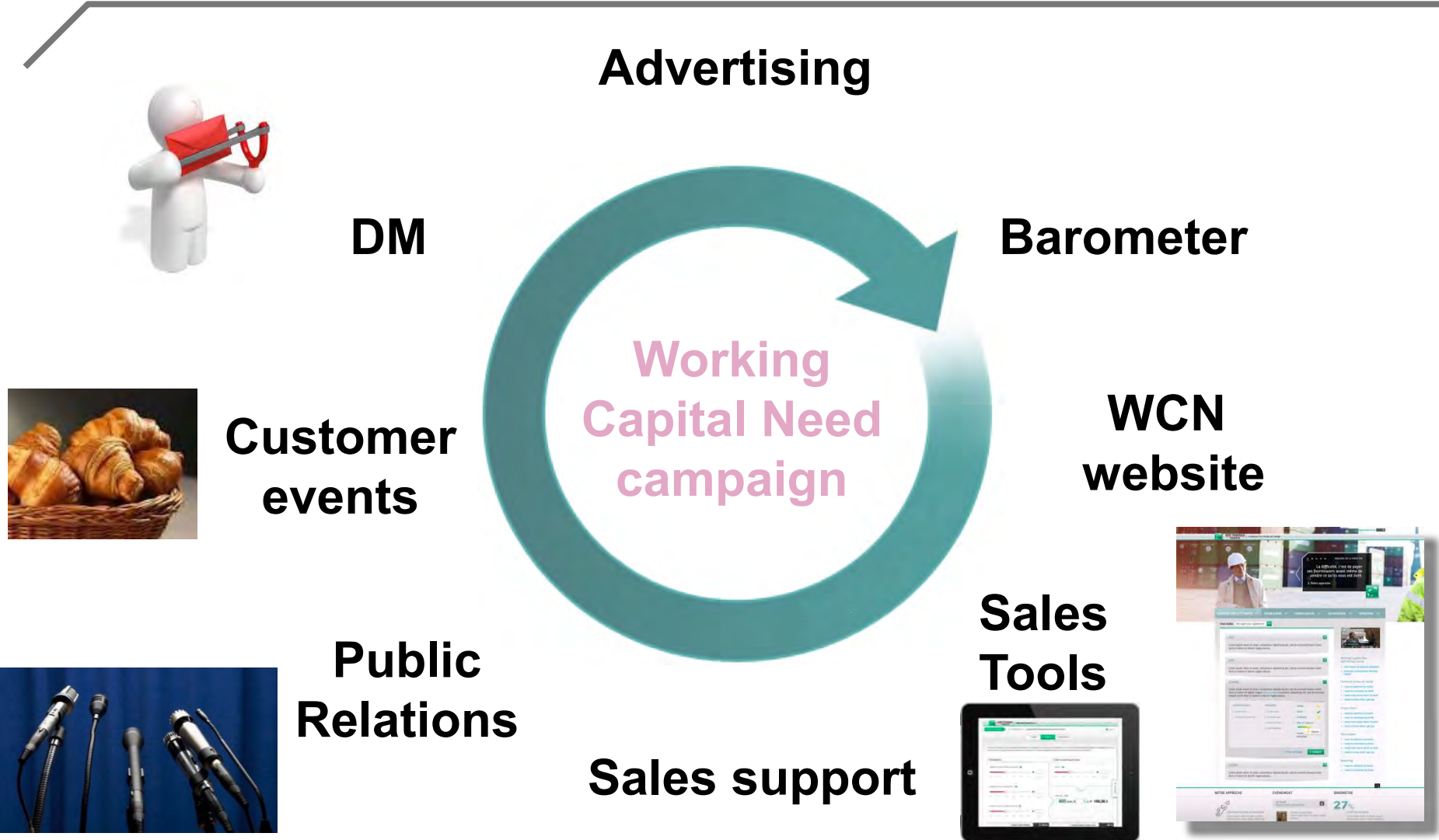




Rule n°4
Seduce
(with a nice
story)

“Working Capital Need” Campaign

A global marketing and communication approach



The mediamix



Image campaign

Based on customer needs

- **Objective** : awareness & leads generation
- 6 ads in business newspapers, magazines and trade press



The barometer

Build credibility

In association with **Trends.be** and **canal Z**

- **Start: 27/02/12 (recruitment) – 23/04/12 (results)**
- **Objective : awareness & credibility**
 - Partnership with Trends, Canal Z, Radio 1 & La Première: recruitment campaign and editorial on results
 - Link WCN site: teasing & results, films experts used on Canal Z



Recruitment campaign

PRINT

In België verliezen ondernemingen meer dan 9 miljard euro aan afgeschreven, onbetaalde facturen.

Wat is de impact hiervan op uw onderneming?

Participez à l'enquête sur **workingcapitalbarometer.be**

Vul de enquête in op **workingcapitalbarometer.be**

BNP PARIBAS FORTIS

En moyenne, les entreprises belges ont des délais de paiement de 50 jours.

Quel impact sur votre entreprise ?

Participez à l'enquête sur **workingcapitalbarometer.be**

Vul de enquête in op **workingcapitalbarometer.be**

BNP PARIBAS FORTIS

ONLINE



BNP PARIBAS FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

BCQ Advertising & Media

11/05/2015 | 16

The barometer

Build credibility

- Online survey

385 participants (CFO, CEO)



Trends cash en collaboration avec **BNP PARIBAS FORTIS**

Working Capital

Vos bons clients vous demandent un délai de paiement supplémentaire et la gestion de vos stocks vous coûte de plus en plus cher. Au cœur d'une crise financière, il est plus important que jamais d'optimiser votre gestion du fonds de roulement.

Quel est aujourd'hui le degré de priorité du financement de **vos fonds de roulement** ? Que faites-vous pour gérer votre fonds de roulement ? Comment votre banque peut-elle vous aider sur ce terrain-là ?

Trends-Tendances, en collaboration avec BNP Paribas Fortis, **vous donne la parole** et organise à ce sujet une enquête pour voir comment vous vivez au quotidien cette problématique de la gestion du fonds de roulement.

Remplir [ce questionnaire](#) ne vous prendra pas plus de **10 minutes**.

[CLIQUEZ ICI POUR PARTICIPER](#)

Participez à notre enquête et vous aurez peut-être **la chance de gagner** un iPad, des tickets pour Roland Garros, des tickets pour la finale du WTA Brussels Open with BNP Paribas Fortis, ou des tickets pour un des festivals d'été (Couleur Café, Pukkelpop, Francofolies).

Merci pour votre collaboration !

La rédaction de Trends/Tendances

DISCLAIMER
Vous recevez ce message car votre adresse e-mail est enregistrée dans la base de données du Trends TOP. Si vous ne souhaitez plus recevoir d'enquêtes, veuillez vous [désinscrire ici](#).

Ce message est envoyé automatiquement; vous ne pouvez y répondre.

Uw onderneming

De activiteiten van uw bedrijf zijn vooral ...*

Business to business Business to consumer Ander : _____

Welke activiteit beoefent uw bedrijf voornamelijk?*

Productie Aan-en/of verkoop
 Diensten Andere : _____

Hoe is uw distributie georganiseerd?*

Meerdere antwoorden mogelijk.

Franchising Postorder
 Filialen On-line verkoop
 Groothandel Ander : _____
 Kleinhandel Niet van toepassing / geen distributie

Wat is het aandeel van import binnen de totale aankoop van goederen en diensten?*

Import = buitenlandse goederen

Geen IMPORTkosten 25 à 49% Weet ik niet
 < 10% 50 à 75%
 10 à 24% > 75%

Hoeveel % van de omzet haalt uw bedrijf via export?*

Bedrijf werkt/verkoopt niet in het buitenland 25 à 49% Weet ik niet
 < 10% 50 à 75%
 10 à 24% > 75%



Content dossiers



26.04: dossier on the results of the survey in Trends/Tendances

VISIE FINANCIËN

ENQUÊTE BIJ 400 BELGISCHE Ondernemingen

Goed beheer werkkapitaal helpt bedrijven door de crisis

Een moderne onderneming kan niet meer zonder een behoorlijk beheer van haar werkkapitaal. Voor zes op de tien bedrijven is dat zelfs een absolute prioriteit. Dat blijkt uit een omvangrijke enquête van Trends en BNP Paribas Fortis bij 400 algemene en financiële directeurs van Belgische ondernemingen.

Stelbertus Boudewijn Patrice Claessens

Het ondernemersaanbod groeit weer en begint april nog maar eens op de verträgen in de betalingen van de Belgische ondernemingen blijven een probleem. 36 procent van de facturen wordt nog altijd niet op tijd betaald. 12 procent van de ondernemingen betaalt bovendien pas na 90 dagen of meer. Veel bedrijven lijden daaronder, vooral die met een zwakke liquiditeitspositie. Omdat onbetaalde facturen de liquiditeit van een onderneming ernstig kunnen aantasten en dus een van de voornaamste oorzaken van een faillissement vormen, betreden de ondernemingen steeds meer aandacht aan het fenomeen.

Eenvoudig gezegd is een positief werkkapitaal (vlotende activa min schulden op korte termijn) noodzakelijk om operationele uitgaven te doen en de verplichtingen op korte termijn na te komen. Het is heel goed mogelijk dat een onderneming wat maakt, maar een tekort heeft aan liquide middelen omdat zeer snel inslag haar vlotende activa (voorraden en schuldverlopingen, bijvoorbeeld) overeenkomstig zet ten in cash.

In samenwerking met BNP Paribas Fortis studeerde Trends een vragenlijst over vijf grote thema's naar 400 lid-gegevens, vooral bedrijfsleiders en financieel direc-

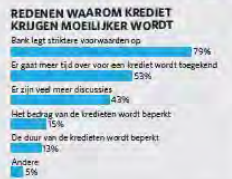


CASHGELD Van levensbelang voor bedrijven

DE RELATIE MET DE BANK

Welke plaats heeft de bankier in het beheer van het werkkapitaal? Welke relatie onderhoudt de bedrijfsleider met hem? Op die vraag antwoorde meer dan de helft (56 procent) van de ondervraagden dat ze van hun bank een proactieve houding verwachten. Maar daar blijkt in de praktijk weinig sprake van te zijn: 30 procent vindt zijn bank echt proactief, terwijl 38 procent haar als 'reactief' beschouwt; ze treedt pas in actie als er problemen zijn. Een derde van de respondenten beschouwt de bank zelfs uitsluitend als een leverancier van producten en diensten. In zoverre zelfs dat slechts een minderheid van de bedrijfsleiders spontaan aan zijn bankier denkt als het erom gaat het beheer van hun werkkapitaal te verbeteren.

De bedrijfsleiders en financiële directeurs die aan de enquête deelnamen maken zich ook zorgen over de kredietverlening: 44 procent denkt dat het in de komende twee jaar moeilijker wordt om een krediet te krijgen. 22 procent denkt dat een krediet duurder zal worden. Die cijfers bevestigen de enquête van de Nationale Bank en de Belgische Franse sector (de federatie van de Belgische financiële sector) waaruit duidelijk blijkt dat het steeds moeilijker wordt om een krediet te verkrijgen.



Van een credit crunch is geen sprake, al zijn voor een derde van de respondenten de voorwaarden de voorwaarde strikter geworden.

Wat de kredietverlening in de voorbije twee jaar betreft, vindt 45 procent van de ondervraagden dat de krediet niet gewijzigd is. Vier op de tien respondenten zien niettemin meer hindernissen: de bank stelt meer voorwaarden, het duurt langer voor een krediet toegekend wordt en er wordt meer gediscussieerd dan vroeger. Onder de ondervraagden die meer hindernissen vastgesteld hebben, zegt echter slechts 15 procent dat het kredietbedrag uiteindelijk beperkt wordt. Dat lijkt erop te wijzen dat er niet echt sprake is van een credit crunch, al zijn voor iets meer dan een derde van de respondenten de voorwaarden wel strikter geworden. Dat is slechts min of meer voor wie in de loop van de voorbije twee jaar wegens de crisis zijn reserves aangesproken heeft en meer afhankelijk geworden is van het bankkrediet. Daaruit blijkt nog eens het belang van een strikt management van de behoeften aan werkkapitaal.

teus. De enquête (die voortaan jaarlijks herhaald wordt) liep bij zowel kleine, middelgrote als grote ondernemingen; 71 procent ervan draait een omzet van meer dan 7,5 miljoen euro, twee derde

heeft zijn hoofdkwartier in Vlaanderen en 80 procent doet aan b2b. Een eerste vaststelling is dat negen op de tien respondenten zeggen dat ze behoeften aan het beheer van hun werk-

kapitaal. Voor 59 procent is dat zelfs een absolute prioriteit. Ze geven daarvoor verschillende redenen aan: het streven naar een hogere efficiëntie (49 procent), de druk van de directie en de sandeer-

30 26 APRIL 2012 | WWW.TRENDS.BE

WWW.TRENDS.BE | 26 APRIL 2012 | 31



BNP PARIBAS FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

BCQ Advertising & Media

| 11/05/2015 | 18

Content dossiers

• 'Expert talks':

Weekly column during 5 weeks in Trends/Tendances
2/3 page



De visie van specialisten

Behoeft aan werkkapitaal: Cashmanagement, een kapitale schakel

Meer middelen ter beschikking door later te betalen en zelf sneller betaald te worden. Het is de droom van elke ondernemer. Toch kan die met de hulp van een sterke financiële partner werkkapitaal worden. Met gepaste cashmanagement oplossingen is dat namelijk perfect mogelijk voor een onderneming om meer liquide middelen uit haar exploitatiecyclus te halen en zo haar behoefte aan werkkapitaal te verminderen.

Peter Polkaert, Hoofd van Cash Management bij BNP Paribas Fortis, is specialist in de materie: "Onze aanpak van de behoefte aan werkkapitaal gaat eigenlijk veel dieper dan het toepassen van enkele cashmanagementtechnieken. Toch willen we je beter met uit betoog bij het minimaliseren van klantenrekening en het maximaliseren van haar leveranciersrekening. Voor het laatste stuk is sprake van de minder verpandde procesrekening, een voorbeeld van cashmanagementoplossing. Met die kredietkaart kan een onderneming haar klanten leveranciers betalen en krijgt ze al snel tot 1 maand betalingsruimte."



Peter Polkaert, Hoofd van Cash Management / BNP Paribas Fortis

Cashmanagement vormt een tuitermate belangrijk onderdeel van een efficiënte bedrijfsvoering.



workingcapital.bepparibasfortis.be

De visie van specialisten

Ontdek verborgen werkkapitaal met factoring

Om als onderneming voldoende liquide middelen voor handen te hebben, zijn er gebaat genomen twee oplossingen. Ofwel het werkkapitaal verborgen ofwel de behoefte aan kapitaal verminderen. Erik Bruggemans, Deputy General Manager bij BNP Paribas Fortis Factor, legt uit hoe factoring perfect in dat plaatje past.

"De behoefte aan werkkapitaal is de belangrijkste van zowel de bank als een onderneming, want als je protestief is, dan heeft een onderneming voor haar kortetermijnse schulden een aanvullende financiering nodig", lacht Erik Bruggemans het onderwerp in. "Daarom functioneren kortetermijnrekening en andere kanten kan de extra financiering ook meer zoeken door bijvoorbeeld haar leveranciers later te betalen of ervoor te zorgen dat haar klanten sneller betalen."

Natuurlijk is het onderhouden van snelle betalingsvoorwaarden niet mogelijk binnen iedere commerciële relatie. "Een tijdige betaling aan leveranciers levert vaak een aanzienlijke korting op en klanten laten zich niet gemakkelijk overtuigen. Toch zien we dat bij tussenkomst van



Erik Bruggemans, Deputy General Manager BNP Paribas Fortis Factor

Met factoring beschikken ondernemingen gemiddeld 10 dagen sneller over hun geld

"Met een zorgvuldige, efficiënte, debtorenvermelde inkooplijst reduceer je de gemiddelde betalingstermijn en openstaande vorderingen, wat voor een onderneming een directe inbesparing aan van geringere behoefte aan financiering betekent. Factoring helpt een inkoper beter te behalen en houdt als financieelgebreken ook rekening met seizoensschommelingen, waar een traditionele financiering zich enkel richt op de jaarresultaten."

Maar er meer ondernemingen zien het belang ervan in en kiezen bewust voor een factoringoplossing om hun behoefte aan werkkapitaal in te vullen. "Met meer aandacht voor de relatie met de bank en betere onderhandelingsposities ten opzichte van klanten zijn de onderzocht effecten alleen ook onmisbaar. BNP Paribas Fortis is een belangrijke partner voor ondernemingen. Het zorgt er onder meer voor dat naast traditionele kredietfaciliteiten samen met de klant op zoek wordt gegaan naar alternatieve oplossingen."

workingcapital.bepparibasfortis.be



De visie van specialisten

Centralisatie van fondsen: tuw verschillende rekeningen in één overzicht

"De centralisatie van fondsen, lets wat onze klanten duidelijk was en te waarderen, is misschien niet echt een recent fenomeen", onderlijnt Vincent Roskam, de specialist van BNP Paribas Fortis in deze materie, "maar het wordt wel meer en meer toegepast. Waarom? Ik wijf dat aan het algemene economische klimaat." Samenhangt met behoud van onderneming, ongeacht haar grootte, via de centralisatie van fondsen en algemeen overzicht over haar rekeningen. Zo bereikt makkelijk over liquide middelen en beheert dat het bedrijfskapitaal beter. Vincent Roskam legt het van de hand van van voorbeeld uit: "Wanneer een bedrijf over uitbreiding beschikt zowel in België als elders in Europa, dan houdt dat in dat er diverse rekeningen moeten beheerd worden. En die continue transacties ingevoerd worden, mogelijk met diverse beheersystemen. Een aanzienlijk werk dat, waarbij er mogelijk onknoel van de rekeningen in het rood staan. Door te opteren voor een centralisatie, behoudt de onderneming continue het overzicht. Alle liquide middelen zijn dan beheersbaar van uit een centraal punt. Indien de centrale rekening toch in het rood gaat, dan kan het bedrijf betere voorwaarden met de bank onderhandelen."

BNP Paribas Fortis biedt een centralisatie op maat van de onderneming aan, waarbij de rekening wordt beheerd met haar profiel en haar sector. "Tussen de eerste gesprekken en de overeenkomst met een klant zijn meestal drie maanden. Daarna gaat de oplossing in voege en teruggeen in de flexibelste tijd punt gewenst. Onze klanten zijn zich heel erg bewust van het belang van een goed beheer van hun liquide middelen", besluit Vincent Roskam.

workingcapital.bepparibasfortis.be



Vincent Roskam, Head of B2B Sales bij Cash Management / BNP Paribas Fortis



Experts videos

Survey results on

canal **Z**

6 editorial pieces during 6 weeks
& experts videos 2'



Experts testimonials



Online

- Website Canal Z (Z-Wijzer / Z-Futé)
Integrated page (editorial & experts videos)



The screenshot shows the Canal Z website interface. At the top, there is a yellow banner that says "NU TE KOOP". Below it is a navigation bar with categories like "NIEUWS", "REGIO", "ECONOMIE", etc. The main content area features a video player for "BNP Paribas Fortis Export: Afl. 3" with a play button and a video thumbnail showing a green screen with text: "Steefforce", "Import & Export van staal", "Periode: 100", "Omzet: 115 MIO €", "Actief in 90 landen", "Antwerpen". To the right of the video player is a sidebar with a thumbnail for "BNP Paribas Fortis Export: Afl. 4" and a "challenge Z" section with logos for "Reclama Adviseur Immo", "colnygrou", and "Manorise Antwerpen".



Online

Trends.be :

‘Working Capital’-dossier ‘powered by BNP Paribas Fortis’

- 2 ads on every page: 100% presence
- 1 month exclusivity
- 4 newsletters
- Advertorials (integrated page) with ‘the expert talks’




**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

BCQ Advertising & Media

11/05/2015 | 22

Online

Image campaign 'Working Capital'

Presence in a selection of B2B websites, Pure Business Pack included: Standaard.biz + Trends.be




**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

BCQ Advertising & Media

11/05/2015 | 23

Mobile

Mobile pack

2 weeks presence (100% SOI)
iPhone: splash & floor ads
iPad: vertical/horizontal splash
vertical/horizontal banners



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

BCQ Advertising & Media

| 11/05/2015 | 24

Lead generation

Business newsletters

Generate leads for BNPPF Direct marketing

Whitepaper included



29 maart 2012
e-brief Roularta Business Leads

Zaakvoerder e-tips

Roularta Business Leads

Inhoud **Zaakvoerder e-tips**

- [Tips voor een succesvolle aanbesteding](#)
- [Telesales in uw bedrijf: nuttige tips](#)
- [Nu € 50 gratis tegoed met Google Adwords](#)

Tips voor een succesvolle aanbesteding

sponsored by 

De Belgische overheid is met zijn 20.000 administraties een interessante potentiële bron van inkomsten, maar veel ondernemers zijn daar niet van op de hoogte. Omdat ze de overheidsopdrachten niet opvolgen, of ervan uitgaan dat ze in een te gespecialiseerde sector actief zijn. Zo lopen ze heel wat opdrachten mis. Aan de andere kant moeten bestekken aan heel wat (juridische) verzoeken beantwoorden. Zowel voor ondernemers als opdrachtgevers stelt EBP zijn expertise ter beschikking.

>> [Download hier uw gratis whitepaper!](#) [Terug naar boven](#)

Telesales in uw bedrijf: nuttige tips

Verkopen via de telefoon biedt ontgensprekelijk voordelen: u komt in rechtstreeks contact met de prospect, en u kunt uw product met overtuigende argumenten verdedigen. Maar tegenstanders zien het als een anonieme en vaak zelfs opdringerige marketingtechniek. Hoe begint u het best met telesales?

>> [Download hier uw gratis whitepaper!](#) [Terug naar boven](#)

Google AdWords: werf eenvoudig online klanten

sponsored by 

Google AdWords is een laagdrempelige en effectieve manier om online te adverteren, waarbij u slechts betaalt wanneer iemand op uw advertentie klikt. U trekt hiermee heel gericht bezoekers aan die effectief iets bij u kopen, en dat voor een budget dat u zelf kiest. Bovendien ziet u op elk moment hoe succesvol uw advertentiecampagne is, zodat u zich op basis van deze gegevens nog beter kunt positioneren.

Wanneer u n.a.v. deze whitepaper besluit een AdWords campagne te starten ontvangt u gratis € 50,- advertentiegoed van Google.

>> [Download hier uw gratis whitepaper!](#) [Terug naar boven](#)

Zaakvoerder e-tips is een product van Roularta Media Group

[Adverteren](#) [Privacy](#) [Uitschrijven](#)



Media event

CFO Trends OF THE YEAR WOENSDAG 27 JUNI 2012 THE EVENT LOUNGE, BRUSSEL

Programma en praktische informatie | Inschrijven

Trends nodigt u uit op de eerste editie van de « Trends CFO of the Year ». Deze avond lauvert de prestaties van de financiële directeur van een top 300 onderneming.

U kunt individueel (inschrijven), Of een tafel van 10 personen reserveren. De praktische details vindt u onderaan deze pagina.

Programma

18.00 u | Onthaal en cocktail

19.00 u | Verwelkoming
Philippe Haebzjagh, Decaan van de Vlerick Louvain Gent Management School
Toespraken door:
Steven Vanacker, Vice-Bertha Minister en Minister van Financiën
François Pommier, Directeur van Mirva Pharmaceuticals - Manager de l'année
Coco Sickinghe, CEO van Telenor - Manager van het jaar
Uitbreiding van de Trends CFO of the Year award
Afsluitend woord
Dr. Bruno Colmant, Professor aan de Vlerick Louvain Gent Management School en de UCL

20.00 u | Galadiner gevolgd door een desserts buffet

Praktische informatie

Datum en uur
Woensdag 27 juni 2012, vanaf 18.00 u.

Plaats
The Event Lounge, Generaal Wallestein 16 F, 1020 Brussel.
Wegbeschrijving : www.eventlounge.be

Prijs
€ 250 (excl. 21% BTW) per persoon
€ 2.000 (excl. 21% BTW) per tafel van 10 personen.
Na ontvangst van uw registratie sturen wij u een bevestigingsbrief en een factuur. Geef de factuur onmiddellijk te betalen. Uw deelname is definitief bevestigd na ontvangst van uw betaling.

Dresscode : business

Annulering
Als u vertrekt bent, kunt u zich laten vervangen door een collega. Bij annuleringen tot 45n week voor de datum van het evenement wordt een administratiekosten van € 50 (excl. 21% BTW) aangerekend. Na deze datum wordt het volledige bedrag aangerekend. Annuleringen dienen schriftelijk te gebeuren via post, fax of e-mail. Bij gebrek aan een schriftelijke annulering is het volledige bedrag van de inschrijving verschuldigd.

Organisatie
Roularta
Seminars | Z.: Resourcohoek 120, 1731 Zeinik. Tel.: 02/467.96.62. E-mail: seminars@roularta.be

Inschrijven

Een initiatief van **Trends**

Partners **BNP PARIBAS FORTIS** **Roland Berger** Strategy Consultants

In samenwerking met **AMA** **UvA** **Vlerick Louvain Management School**

Trends CFO of the year (27/06/12)

Sponsored by BNP Paribas Fortis

