



Toute l'équipe de « FLASH » est heureuse de vous retrouver pour son premier numéro de l'année 1999, et espère que les informations régulières qu'elle vous communiquera tout au long de l'année, vous aideront dans vos relations avec vos clients.

N'ECOUTEZ PAS LE CHANT DES SIRENES !!!

A plusieurs reprises, FLASH vous a communiqué des informations relatives à notre service « **CAR COLLATERAL** », qui connaît un succès certain tant auprès des professionnels de l'automobile que des Banques.

Si nous vous avons proposé ce service, c'est évidemment après avoir effectué de nombreuses recherches jurisprudentielles, car compte tenu de notre longue expérience et de notre réputation, nous n'aurions pas pris le risque de voir notre image se détériorer en vous proposant un nouveau produit peu fiable. **Soyez rassurés !!** **AUXIGA est un vrai professionnel, le droit de rétention sur les documents est bien réel** et plusieurs décisions de justice spécifiquement liées à des dossiers AUXIGA existent. Si vous le souhaitez nous les tenons à votre disposition.

LES STOCKS ... LA RICHESSE DE L'ENTREPRISE

Quelle que soit la raison pour laquelle une entreprise dispose d'un stock important (saisonnalité - opportunité - obligations structurelles...), celui-ci est souvent considéré comme un « MAL NECESSAIRE », alors qu'il s'agit la plupart du temps, d'une richesse inexploitée pouvant être utilisée pour obtenir des crédits et permettre à l'entreprise de maintenir une dynamique nécessaire face à une concurrence accrue.

**LE GAGE AUXIGA vous permettra
de financer cet Actif circulant tout en étant extrêmement sécurisé.**

AUXIGA ... ET L'EURO

En notre qualité de spécialiste de la Tierce détention et donc du gage, nous vous proposons lors de la mise en place d'un dossier un modèle d'acte de gage qui peut être utilisé par les parties.

Sans attendre, nous avons pensé qu'il était important de les adapter en tenant compte de L'EURO, et à cet effet, le paragraphe suivant est désormais intégré à nos modèles :

« En tant que de besoin et conformément aux principes généraux du droit monétaire, il est rappelé que les sommes libellées et payables en francs français en vertu des présentes, seront considérées, de plein droit, comme libellées et payables en monnaie unique européenne lorsque le franc français cessera d'avoir cours légal ou, plus généralement, sera remplacé par la monnaie unique européenne conformément à la réglementation communautaire et/ou nationale applicable.

Les taux et les conditions de conversion de francs français, seront ceux résultant de l'application des dispositions de l'article 109 L du traité sur l'union européenne ».

LA PAROLE ... AUX UTILISATEURS

Chaque trimestre, nous nous efforçons de vous communiquer de façon synthétique des informations sur le gage commercial et nos différents services, ainsi que sur la jurisprudence relative à toutes les sûretés ayant pour assiette les actifs circulants de l'entreprise.

L'équipe de FLASH a pensé qu'il vous intéresserait également d'avoir régulièrement l'avis d'un utilisateur qu'il soit Banquier, Chef d'Entreprise ou Collaborateur d'AUXIGA.

Pour ce premier numéro de 1999, nous avons donné la parole à Philippe COUVREUR, Délégué Régional d'AUXIGA pour la région OUEST.

- **Vous avez rejoint le groupe WARRANT en 1996. Issu de la Banque, notamment sur le marché des entreprises, du monde de l'affacturage, quelles ont été vos premières impressions ?**

Le seul point commun entre notre métier et l'affacturage est qu'il répond à un besoin de mobiliser les actifs circulants de l'entreprise. Mais la comparaison s'arrête là et pour tout vous dire, ma prise de fonctions a été l'occasion d'une exceptionnelle leçon d'humilité. En effet, si les formations bancaires nous permettent d'appréhender les garanties sur stock du type « warrant agricole » ou « warrant magasin général », elles sont encore pratiquement muettes sur les évolutions de ce type de garanties dans le cadre des techniques mises en œuvre par AUXIGA et qui ont permis de « mobiliser » les marchandises gagées sur leur lieu habituel de stockage.

Nous effectuons un métier pour le moins original que l'on pourrait situer à mi-chemin entre celui de magasinier et celui de notaire. Effectivement, il nous faut bien maîtriser les contraintes logistiques du Constituant de la garantie pour trouver des solutions qui permettent une gestion du gage qui modifie le moins possible sa façon habituelle de travailler. Nous devons en même temps intégrer notre propre cahier des charges juridique dont le strict respect est fondamental pour que les droits du Créancier ne puissent être contestés.

- **Quelle est la nature de ce cahier des charges ?**

*Il est difficile de le résumer en quelques mots puisqu'il résulte d'une jurisprudence d'environ 400 décisions de justice. Heureusement, à chaque fois nos méthodes de travail ont toujours été reconnues, mais l'analyse de cette jurisprudence fait ressortir au moins deux éléments absolument incontournables : une **publicité** sur le lieu de stockage et une **dépossession claire et sans ambiguïté**. Ce dernier point est particulièrement essentiel. Nous pourrions, pourquoi pas prendre parfois des libertés avec la dépossession, cela faciliterait certes, l'acceptation du gage par le constituant mais le Créancier doit dans ce cas, être conscient qu'il peut ne bénéficier que d'une garantie virtuelle que seul le tribunal de commerce appréciera en la validant ou ...en l'invalidant.*

- **Doit-on accepter une garantie de « formalité » pour se donner bonne conscience ?**

Dans d'autres domaines, le Créancier peut parfois en connaissance de cause accepter une garantie de moindre qualité. Prenons l'exemple d'une hypothèque en second rang : après analyse de la valeur de l'immeuble, il peut dans certains cas espérer récupérer tout ou partie de sa créance même après désintéressement du bénéficiaire de l'inscription primante.

En matière de gage commercial, la problématique est complètement différente. Si les règles de la jurisprudence ne sont pas, même en partie respectées, le résultat sera selon la décision du juge commissaire : tout ou...rien.

Dans un prochain numéro de FLASH, nous donnerons la parole à un chef d'entreprise qui utilise le gage pour obtenir des crédits.

Notre souci : vous informer...

Pour toute demande d'informations, n'hésitez pas à appeler votre contact personnel :

Monsieur Pascal THIEBOT ☎ 01 47 70 42 48

AUXIGA S.A. 20 rue Laffitte 75009 PARIS France E.mail 106065.3124@compuserve.com	S.A. WARRANT N.V. 3 Galerie Ravenstein 1000 BRUXELLES Belgique E.mail warrant.csi@skynet.be Site : www.sa-warrant-nv.com	C.S.I. Inc. 12700 Park Central Drive, suite 1909 DALLAS, TEXAS 75251 Etats-Unis	S.A. C.S.I. N.V. 3 Galerie Ravenstein 1000 BRUXELLES Autres Pays Site : www.creditsupport.com
--	---	--	--