



## LE MOT DE LA DIRECTION GENERALE

L'année 2000 fut pour AUXIGA celle de son 25<sup>ème</sup> anniversaire et si je dois la qualifier en un mot, c'est « **évolution** » qui me vient immédiatement à l'esprit.

En effet, même si nous sommes toujours sollicités pour mettre en place une garantie dans des dossiers délicats, la plus grande majorité de nos interventions se fait désormais de façon plus « dynamique » en utilisant le GAGE AUXIGA comme **forme de crédit**.

Cette année 2000 peut être également baptisée comme celle de la Titrisation, puisque eu égard à notre expérience, au sérieux et à la qualité de notre travail, nous avons été choisis et agréés pour participer aux trois dossiers de Titrisation sur les stocks réalisés en France, ce qui nous a permis de collaborer avec les banquiers, les cabinets d'avocats spécialisés, les agences de notation, les rehausseurs et les sociétés de gestion.

Dans le cadre de cette évolution, il faut aussi retenir l'accroissement constant de nos interventions dans le domaine automobile, chez les concessionnaires et les négociants. En effet, notre procédure CAR COLLATERAL est de plus en plus appréciée par les utilisateurs, tant par sa simplicité de mise en place et de gestion pour les uns que pour les informations et la meilleure maîtrise du risque qu'elle procure pour les autres.

Pour terminer ces quelques lignes, tout le personnel d'AUXIGA se joint à moi pour vous souhaiter de passer d'excellentes fêtes de fin d'année et vous assurer, à l'aube du troisième millénaire, de notre entier dévouement.

Jacques LEVENEZ

## ASSET CONTROL = INTERFACE DE COMMUNICATION

Les dossiers **ASSET CONTROL** que les banques nous ont confiés durant cette année, montrent clairement que ce nouveau service remplit pleinement son rôle **d'interface de communication**.

En effet, les manques d'information et de suivi sont souvent un facteur négatif dans la prise de décision pour les Banques, et c'est la raison pour laquelle **ASSET CONTROL** a reçu un accueil favorable tant de la part du banquier que de celle de son client.

**Pour le Banquier**, outre qu'il ne dispose pas toujours du temps nécessaire à la mise en place d'un système efficace de suivi des actifs circulants, le fait de confier cette mission à un tiers indépendant neutre qui se charge de récolter et de contrôler les informations, n'interfère pas sur les relations commerciales qu'il entretient avec son client.

**Pour le Client**, le fait que les suivis et contrôles soient confiés à un prestataire de service neutre, est perçu comme un gage d'impartialité.

## LA REALISATION DE VOS GARANTIES

Comme nous l'avions indiqué dans le FLASH n° 19 (09/2000), le second volet de l'activité d'ACTION COMMERCIALE vous est précisé dans ce numéro, à savoir la **réalisation des garanties**.

A cette fin, nous avons rencontré Monsieur Antoine COHADE, gérant de la société ACTION COMMERCIALE, partenaire d'AUXIGA depuis de nombreuses années.

**Monsieur COHADE, pouvez-vous nous expliquer en quelques mots en quoi consiste votre activité de réalisation de gages.**

Tout d'abord, il convient de préciser qu'ACTION COMMERCIALE ne se positionne pas en qualité d'acheteur de stocks, mais agit en tant que mandataire de créanciers pour trouver toutes les solutions possibles qui permettent aux créanciers de retrouver la juste contrepartie financière de leur garantie.

Il s'agira peut-être de trouver des acheteurs potentiels et de centraliser les différentes offres dans le cadre d'une vente de gré à gré, d'organiser en collaboration avec un commissaire priseur une vente aux enchères publiques, de trouver des débouchés en France et à l'Étranger. En résumé, ACTION COMMERCIALE recherchera toujours les meilleures sources d'écoulement du stock concerné.

**Dans quel cas le créancier peut-il faire appel à vos services ?**

Bien évidemment, à chaque fois qu'il dispose d'une garantie sur marchandises et/ou matériels qu'il s'agisse de gage sur stocks, de nantissement de matériels et/ou de fonds de commerce, de matériel en leasing, il nous est même arrivé d'être sollicités dans le cas de cessions d'entreprises.

**A l'heure du « e.business », pouvez-vous également nous parler de votre nouveau site DATASTOCKS.**

Dans le cadre du développement de nos activités, ACTION COMMERCIALE propose désormais un nouveau service de mise en ligne de stocks de marchandises ou matières premières sur notre site professionnel :

**DATASTOCKS - <http://www.datastocks.com>**

Ce service est un moyen supplémentaire de réalisation de gages, mais peut également être proposé à toutes les entreprises qui disposent de stocks disponibles (stocks importants, sur-stocks,...) et qu'elles souhaitent réaliser.

De plus, si pour des raisons d'image, celles-ci ne souhaitent pas que leur marque ou le nom de leur entreprise apparaisse, DATASTOCKS servira d'interface et négociera avec un acheteur potentiel. Un mandat de vente sera établi entre l'entreprise et DATASTOCKS qui l'assistera jusqu'au paiement intégral du montant de la transaction (aucun paiement en ligne).

**Pour plus de renseignements :**  
**[contact@actioncommerciale.fr](mailto:contact@actioncommerciale.fr)**

### Notre souci : vous informer...

***Pour toute demande d'informations concernant l'un des articles de ce FLASH ou de précédents numéros, n'hésitez pas à appeler votre contact personnel :***

**Pascal THIEBOT - Tél. 01.47.70.42.43**

<b>AUXIGA S.A.</b> 20 rue Laffitte 75009 PARIS France E.mail <a href="mailto:auxiga@auxiga.com">auxiga@auxiga.com</a>	<b>S.A. WARRANT N.V.</b> 35 rue Royale 1000 BRUXELLES Belgique E.mail <a href="mailto:warrant.csi@skynet.be">warrant.csi@skynet.be</a>	<b>C.S.I. Ilc.</b> Post Office Box 7521 ARLINGTON, TEXAS 76005/7521 Etats-Unis E.mail <a href="mailto:jmayer@creditsupport.com">jmayer@creditsupport.com</a>	<b>S.A. C.S.I. N.V.</b> 35 rue Royale 1000 BRUXELLES Autres Pays E.mail <a href="mailto:warrant.csi@skynet.be">warrant.csi@skynet.be</a>
---	--	--	--