

FLASH

décembre 2005
numéro 33

AUXIGA S.A. - RCS Paris B 303 507 776
94bis avenue de Suffren – 75015 PARIS

Dans ce numéro

Recto

Le financement des concessions et négociants automobiles

Verso

Le cas pratique du trimestre
Informations utiles

Votre contact personnel

Pascal THIEBOT

☎️ paris1@auxiga.com

08.92.68.68.53*

ou* 3223 direct **AUXIGA**

1. Le financement des concessions et négociants automobiles :

Comme vous le savez, la mise en place d'un gage avec dépossession chez les concessionnaires ou négociants automobiles, est techniquement difficile à réaliser en raison des impératifs jurisprudentiels liés à cette garantie, et des contraintes commerciales de vos clients.

C'est en raison de cette situation que nous avons développé, depuis plus de 10 ans, le service **CAR COLLATERAL** basé sur le droit de rétention des documents administratifs. Cette procédure ne nécessite pas la mise en place dans les installations de votre client de dispositions spécifiques (dépossession/publicité), et rencontre par sa souplesse de fonctionnement et sa simplicité beaucoup de succès auprès des professionnels de l'automobile.

Ce service **CAR COLLATERAL**, qui vous procure un droit de rétention sur les documents, n'a pas la même efficacité que le gage avec dépossession, mais reste pratiquement la seule garantie possible pour les crédits stocks accordés à cette profession. Les nombreux dossiers actuellement gérés, même pour les cas de procédures collectives, démontrent effectivement toute l'utilité d'une telle garantie, et

permet à l'établissement bénéficiaire :

- d'avoir une excellente maîtrise de l'affectation du crédit,
- de connaître régulièrement la situation précise des véhicules,
- d'obtenir des informations périodiques sur la gestion du parc financé,
- de disposer d'un droit de rétention sur les documents administratifs.

Avec désormais plus de dix années d'expérience dans la gestion de ce type de garantie, nous savons aussi qu'il est primordial pour la banque bénéficiaire de réagir rapidement lorsque nous l'informons de certains dysfonctionnements et du non-respect par le débiteur des engagements pris au titre du contrat. Ces dysfonctionnements, souvent révélateurs de situations difficiles, peuvent provoquer des dépôts de bilans. Or, comme vous le savez, les mesures de sauvegarde de cette garantie ne sont efficaces que quand la société est toujours in bonis.

En effet, lors des procédures collectives et notamment lors de la liquidation judiciaire, les voitures peuvent être vendues par le mandataire liquidateur pour des montants souvent inférieurs aux valeurs déclarées, même si dans de nombreux dossiers des négociations interviennent sur un partage du prix de vente, la mise en œuvre, avant la procédure, de mesures de sauvegarde aurait permis une meilleure conclusion du dossier.



Soyez attentif aux informations communiquées, vous en serez les principaux bénéficiaires

CAS PRATIQUE DU TRIMESTRE : LES RISQUES LIES AUX FINANCEMENTS DES IMPORTATIONS

En dehors des risques classiques liés à ces types de financements, il existe pour le banquier qui ouvre un crédit documentaire avec paiement à terme : **LE RISQUE DE DESSAISISSEMENT DES DOCUMENTS**, et notamment du **CONNAISSEMENT** établi à son nom.

En effet, la plupart du temps, et pour leur permettre de prendre possession de ces marchandises, vous remettez à vos clients les documents demandés pour l'ouverture du crédit, et vous vous retrouvez ensuite « EN BLANC » jusqu'au remboursement de votre ligne de crédit.

Par rapport à cette situation, beaucoup d'entre vous nous font part de certains dossiers refusés, notamment en raison de l'absence de **maîtrise des marchandises jusqu'au client final**.

➡ **Par cette procédure, la banque a endossé les connaissements à notre nom et nous avons ensuite totalement maîtrisé l'acheminement des marchandises jusqu'à la livraison chez le client final. Une facture a pu ensuite être établie et « daillysée », permettant ainsi de régulariser l'encours du crédit.**

Bien évidemment, votre interlocuteur régional se tient à votre disposition pour vous donner tous les renseignements utiles à ce service simple et particulièrement efficace.

Le cas que nous allons évoquer ci-dessous concerne :

Une SAS au capital de 7 000 €, créée il y a moins de deux ans. Objet social : négoce d'articles publicitaires.

Cette société avait la possibilité de réaliser une belle opération commerciale avec une grande enseigne nationale de la VPC pour un montant de 300 000 €. Les produits en question étant fabriqués en Chine.

En raison de la structure financière de l'entreprise, de la quasi-absence d'autofinancement et de la jeunesse de la société, la banque sollicitée avait déjà refusé le financement.

Grâce à notre service IMPORT COLLATERAL, le dossier a pu être finalisé par la seconde banque du client.

FRANCE

AUXIGA S.A.
94bis avenue de Suffren
75015 PARIS
Tél. 01.47.70.42.46
✉ auxiga@auxiga.com
www.auxiga.com

BELGIQUE

WARRANT NV
Av. Winston Churchill 147
1180 BRUXELLES
✉ info@warrantgroup.com
www.warrant.group.com

ETATS-UNIS

COLLATERAL RISK MANAGEMENT, Inc.
1750 N. Collins BLVD, suite 102
RICHARDSON, TEXAS 75080
✉ gthorson@collateralrisk.com

Nous vous souhaitons de passer de merveilleuses fêtes et vous donnons rendez-vous début d'année prochaine...



Agenda

2. Informations utiles :

Pour vous permettre si nécessaire de réajuster les valeurs déclarées par les constituants de gages,

nous vous communiquons, à titre indicatif, les cotations des matières premières suivantes :

En €/tonne	Prix de marché en base juillet (€/T) DEC.			
	BLE TENDRE	ORGES fourrag. / mouture	MAÏS	BLE DUR
Rendu Rouen	105,42*	105,00		163,00
Rendu Dunkerque	105,00*	105,00		
Rendu La Pallice	107,25*	106,50		163,00
Rendu Bayonne			117,00	
Rendu Bordeaux			117,00	
FOB Creil			110,00	
Rendu Port La Nouvelle				166,00

*classe 1

Source ONIC - 02/11/2005

Cacao Source Les Echos - 25-26/11/05

Prix indicatif de l'Organisation internationale du cacao (\$/T) : prix indicatif 24/11 - 1465,45

Londres (en £ et déc. par tonne métr.)

Dec. Clôture 24/11 : **840**

New York (en \$ par tonne)

Dec. Settlement 23/11 : **1 410**

Café Source Les Echos - 25-26/11/05

Prix indicatif de l'Organisation internationale du café (cents US par livre) : 24/11 - prix composé 85,71

Londres-Robusta (en \$ par tonne)

Nov. Clôture 24/11 : **1 034**

New York-Arabica (en cents par lb)

Dec. Settlement 23/11 : **97,40**

Sucre Source Les Echos - 02/11/05

Londres (en \$ par tonne)

London Daily Price : 295

Dec. Clôture 01/11 : **279**

