



EDITO

Pour la plupart des entreprises, le développement international est un challenge quotidien : pression concurrentielle, adaptation des produits, recherche de nouveaux marchés, contraintes réglementaires et juridiques nécessitent de s'allier à des partenaires compétents spécialisés dans leur domaine. Le Crédit Agricole de la Touraine et du Poitou, banque d'une entreprise sur deux en Vienne et Indre-et-Loire, met à votre disposition un pôle de spécialistes du commerce international. La compétence des experts de proximité du Crédit Agricole complète et s'appuie sur son réseau de partenaires à l'international et sa présence dans 60 pays. Un projet à l'étranger ? Prenez contact avec votre chargé d'affaires, il vous mettra en relation avec ces spécialistes pour vous apporter un service de proximité et une réponse adaptée à votre entreprise.

Crédit documentaire Un accord gagnant-gagnant



Le commerce international est exposé à de nombreux risques du fait de l'éloignement géographique des parties et des spécificités économiques, administratives, juridiques et politiques des pays concernés. Le crédit documentaire, régi par des règles reconnues sur le plan mondial, reste le moyen de paiement le plus sûr pour deux parties liées commercialement... suite page 2

Comptabilité La révolution est en marche

Depuis le 1^{er} janvier 2005, de nouvelles règles comptables, les normes IAS/IFRS, s'imposent au niveau international...

suite page 3

L'affacturage export Souplesse et tranquillité

La gestion de vos créances export en toute sérénité passe par l'affacturage export, un outil proposé par Transfact, filiale à 100 % du groupe Crédit Agricole...

suite page 4



Crédit documentaire

Un accord gagnant-gagnant

Avec une procédure facile et organisée au plan international, le crédit documentaire est à la fois un moyen de paiement reconnu et une garantie qui vous permet de vous prémunir contre les incertitudes commerciales de vos opérations, à l'import comme à l'export.



Vous exportez ou importez des marchandises ou des services, et vous devez vous faire payer ou payer votre fournisseur. De nombreux types de règlements s'offrent à vous : le chèque, le virement bancaire international (ou SWIFT), l'effet de commerce, le contre-remboursement (ou cash on delivery), la remise documentaire et le crédit documentaire. Ces différentes formules de paiement présentent toutes des niveaux différents de contrainte et de fiabilité, pour l'acheteur comme pour le vendeur. Nous nous attacherons ici à présenter la dernière : le crédit documentaire.

Sécuriser le paiement

Cet instrument de paiement spécifique est une solution sim-

ple pour sécuriser au maximum vos opérations commerciales dès la rédaction de votre contrat. Le crédit documentaire, familièrement appelé « crédoc », est l'engagement pris par la banque de l'acheteur de payer un montant défini à la banque du fournisseur, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents spécifiques, qui prouvent que les marchandises ont été expédiées dans les conditions et délais prévus dans l'ouverture du crédit documentaire.

En six étapes

Le crédit documentaire se dénoue en six étapes clés.

1 Votre client chinois, l'entreprise Chingsung, demande à son banquier, la banque

Konaya, d'émettre un crédit documentaire en votre faveur, en conformité avec les termes du contrat commercial (écrit ou oral) que vous avez établi ensemble. La banque Konaya transmet ce crédit documentaire au Crédit Agricole, votre banque.

2 Le Crédit Agricole vous notifie l'ouverture du crédit, sans engagement de sa part. Toutefois, vous pouvez demander à l'entreprise Chingsung que le crédit documentaire soit en plus confirmé par le Crédit Agricole. Cette confirmation, à la différence d'une simple notification, engage également votre ban-

que à vous payer, quelle que soit pour elle la difficulté à obtenir le transfert des fonds de la banque Konaya. Vous ne supportez alors plus aucun risque de non-paiement (dans le cas où vous remettez bien l'ensemble des documents conformes spécifiés).

3 Vous vous assurez que les termes du crédoc sont conformes au contrat (montant, date de validité, désignation de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport, d'assurance, documents exigés, délai de paiement...) et que vous pouvez fournir tous les documents

Patrick Maublanc

Groupe Mathias (luminaires)

Vous demandez au Crédit Agricole d'ouvrir vos crédits documentaires. Êtes-vous satisfait du service rendu ?



Nous importons beaucoup d'Asie du Sud-Est. La technique du crédit documentaire nous convient bien parce qu'elle rassure notre fournisseur, qui sera réglé dans les conditions précisées au contrat, et parce qu'elle nous permet de nous garantir sur la qualité de la marchandise achetée comme sur les délais de livraison. Nous traitons en moyenne une centaine de crédocs par an. Le Crédit Agricole connaît parfaitement cette technique. Ce professionnalisme, ajouté à une grande précision et à une certaine réactivité, nous donne la crédibilité et la souplesse nécessaires à nos échanges commerciaux avec ces pays.

requis dans les délais impartis. Si besoin, vous pouvez demander des amendements afin d'en aménager les conditions.

4 Si l'ensemble vous convient, vous expédiez en Chine votre marchandise et remettez les documents à votre banque.

5 Avant-dernière étape, le paiement. Trois cas peuvent se présenter :

- le crédit documentaire a été confirmé par le Crédit Agricole. Celui-ci vous règle à la date pré-

vue et adresse les documents à la banque Konaya ;

- le crédoc vous a été notifié par le Crédit Agricole et est payable aux caisses de la banque Konaya. Il transmet les documents à cette dernière qui, après vérification de leur conformité, vous règle à l'échéance prévue ;

- le crédit documentaire vous a été notifié par le Crédit Agricole et est payable à ses caisses. Il réclame alors à la banque

Konaya les fonds et vous les crédite à réception.

6 Dès réception des documents, la banque Konaya en vérifie la conformité au regard des spécificités du crédit documentaire. Elle soumet les éventuelles irrégularités à l'approbation de l'entreprise Chingsung, qui peut lever les réserves et accepter les documents présentés. Dès lors, votre client peut prendre possession de la marchandise.

Le conseil du

Si vous avez décroché de nouveaux marchés et souhaitez limiter vos risques d'impayés, le crédit documentaire est une solution simple pour sécuriser au maximum vos opérations commerciales. Sandra PORCELLI l'expert de votre Caisse régionale vous accompagne à chaque étape. Elle vous informe sur les modalités de paiement, vous assiste pour établir avec vous votre demande d'ouverture de crédoc à l'import ou pour examiner une demande que vous avez reçue à l'export. Elle vous conseille pour vérifier avec vous la conformité des documents, dans le premier cas, ou réunir ceux qui vous sont demandés à l'export.

Sandra.porcelli@ca-tourainepoitou.fr
Tél : 02 47 39 84 72

Se développer à l'international en toute sécurité

Vous cherchez à vous développer à l'international. Vous voulez mieux connaître le pays dans lequel vous mettez un pied. Les délégués du Crédit Agricole à l'étranger sont à vos côtés pour vous assister. Ils forment un véritable réseau et mettent à votre disposition une gamme complète de produits et services bancaires. Ils facilitent aussi vos démarches administratives et vous orientent, si nécessaire, vers des partenaires locaux qu'ils connaissent bien. Pour attaquer de nouveaux marchés, vous pouvez également participer aux missions EuroChallenge du Crédit Agricole. Sur la base de votre projet, EuroChallenge organise des missions individuelles personnalisées dans le pays de votre choix : présélection de contacts commerciaux potentiels, organisation de vos rendez-vous, réservation et planification de vos déplacements...

http://www.ca-tourainepoitou.fr/Entreprise/Expertises/P_EE_Expertises.jsp

Le principe du donnant, donnant

Le crédit documentaire est une technique de règlement très sécurisante, pour vous comme pour votre client. Ce dernier ne vous transmet aucun fonds tant qu'il n'a pas reçu les documents attestant l'envoi des marchandises. De même, vous avez la certitude que vous serez bien payé si vous avez remis l'ensemble des documents requis dans les conditions spécifiées.

Pour en savoir plus sur le déroulement d'un crédit documentaire, rendez-vous sur www.credica.credit-agricole.fr ■

Comptabilité

La révolution est en marche

Depuis le 1^{er} janvier 2005, de nouvelles règles comptables s'imposent au niveau international

Le développement des marchés financiers et des transactions transnationales, et la nécessité de faciliter l'accès des investisseurs à des données fiables, compréhensibles, interprétables et surtout homogènes et comparables, ont contribué à la mise en place de normes comptables internationales : les normes IAS/IFRS (International accoun-

ting standard/International financial reporting standard).

C'est parti!

Le processus est enclenché. Depuis le 1^{er} janvier 2005, ces nouvelles normes comptables s'imposent aux seules entreprises cotées en Bourse (un millier d'entreprises en France, 7 000 en

Europe). Mais les PME pourront difficilement échapper à cette nouvelle dynamique. À plus ou moins long terme, elles devront aussi parler ce nouveau langage si elles veulent être comprises par leurs partenaires.

L'adoption des normes IAS/IFRS représente davantage qu'un simple changement de référentiel comptable. Il s'agit d'une révolution dans la façon d'appréhender la situation comptable d'une entreprise. Jusqu'à présent, le système comptable privilégiait une approche patrimoniale reposant sur la valeur d'acquisition des biens. Le référentiel IAS/IFRS demande aux compta-

bles d'avoir une approche plus prospective de la valeur de l'entreprise : il s'agit de valoriser les actifs en fonction des bénéfices futurs, dans une logique plus financière que patrimoniale. On passe d'une comptabilité juridique et fiscale à un langage pour investisseurs.

Le plan comptable général commence à prendre en compte cette nouvelle logique. Il est donc indispensable que les entreprises contactent dès à présent leur expert-comptable afin d'évaluer concrètement l'impact de cette modification du plan comptable général sur leur propre situation. ■

Tutorat

Afin de minimiser les risques liés à la transmission des PME, le projet de loi Jacob (articles 18 et 19) propose de développer le tutorat en entreprise sous deux formes :

- le chef d'entreprise, ou le salarié ayant fait valoir ses droits à la retraite, pourrait continuer à travailler dans leur entreprise « pour accompagner l'insertion professionnelle des jeunes en entreprise ou pour aider le futur repreneur », le tuteur étant autorisé à cumuler son salaire avec ses pensions retraite ;
- les commerçants et artisans partant à la retraite pourraient substituer partiellement à leur indemnité de départ une « prime de transmission accompagnée », conditionnée « à un accompagnement du repreneur ».

Cette mesure vise à encourager la reprise de fonds économiquement viables.

la lettre
du Crédit Agricole

Éditeur :
Uni-Éditions
22 rue Letellier
75739 Paris Cedex 15

Réalisation :
info
marchés

Directeur de la Publication :
Jacques Brière

Rédacteur en Chef :
Violaine du Châtellier

Dépôt légal : à parution

L'affacturage export

Souplesse et tranquillité

L'affacturage export du Crédit Agricole vous permet d'optimiser la gestion de vos comptes clients. Vous déléguez le suivi de votre facturation et vous vous consacrez à l'essentiel : développer votre activité.

Votre entreprise est active ou se développe à l'export. Mais la lourdeur du suivi de vos comptes clients, la barrière de la langue, la longueur des délais d'encaissement, les factures impayées, les variations de trésorerie, vous contraignent à consacrer trop de temps à la gestion administrative et comptable.

Un développement sécurisé à l'export

Vous souhaitez optimiser la gestion de votre poste clients à l'export, vous libérer des démarches fastidieuses de recouvrement à l'étranger, tout en conservant la maîtrise de vos relations commerciales. Vous voulez financer votre croissance à l'export tout en restant indépendant à l'égard de vos débiteurs. Enfin, vous cherchez à garantir vos créances contre le risque d'insolvabilité de vos clients à l'étranger.

Une démarche simple

L'affacturage export est un outil de financement de trésorerie et de suivi des comptes clients étrangers efficace et simple. Son utilisation vous assure une gestion sereine de votre poste clients.

L'affacturage est d'abord un instrument de prévention des risques clients et de garantie contre les impayés. Le contrat signé avec la société d'affacturage (ou factor), vous prémunit



d'une défaillance financière de votre client grâce à une assurance-crédit. En cas d'insolvabilité, vous récupérez jusqu'à 100 % de votre créance.

C'est aussi un outil précieux de financement de votre trésorerie : sans attendre l'arrivée à échéance des créances, vous percevez tout ou partie du montant de vos factures sous 48 heures dans la devise de facturation. Le factor augmente ainsi vos sources de financement et assouplit votre trésorerie. Les décalages entre les règlements de vos fournisseurs et les encaissements de vos factures s'amenuisent, les flux de trésorerie sont plus équilibrés et vous disposez d'une nouvelle souplesse dans votre politique de développement.

Transfact,
<http://www.ca-transfact.fr>

la filiale d'affacturage du Groupe Crédit Agricole, travaille avec des partenaires polyglottes qui connaissent parfaitement les usages commerciaux des différents pays couverts ⁽¹⁾.

Une logistique puissante

Transfact dispose également de comptes bancaires locaux et optimise ainsi les coûts et délais d'encaissement de vos règlements. Exportez, les experts de Transfact s'occupent du reste. Consultez votre chargé d'affaires au Crédit Agricole qui vous mettra en relation avec nos experts. ■

(1) Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, États-Unis, Espagne, Grande-Bretagne, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal et Suède. Toute demande sur une autre destination pourra faire l'objet d'une étude spécifique.