



ÉDITO

Le mot "subprime" est entré dans notre vocabulaire... et cela n'est pas nécessairement un enrichissement ! Des crédits ont été faits aux États-Unis, dans des conditions plus que risquées, puis vendus, après avoir été bien packagés. Ils ont été achetés par des banques et des particuliers qui découvrent, de plus en plus, la vérité. Ils n'en sont pas très heureux, les marchés non plus. Un effet de contagion est alors partout sensible, qui fait perdre au secteur financier mondial de 10 à 20 fois plus que l'ensemble des crédits irrécouvrables. Le plus problématique est que ceci peut brutalement changer les comportements. Certes, les conditions de crédit étaient très (trop) faciles, il y a quelques mois encore, pas assez hiérarchisées en fonction du risque. Il faut faire attention, aujourd'hui qu'elles ne se durcissent trop. En France, comme l'argent que trouve les banques est plus cher, il est normal que les crédits qu'elles font le soient aussi. Il n'y a aucune raison pour que les banques françaises soient excessives dans la correction, mais tout le monde doit retrouver ses marques. C'est donc aujourd'hui qu'il faut échanger davantage, jouer la fidélité, et la transparence.

Jean-Paul Betbèze,
Chef économiste
de Crédit Agricole SA

Vers des **délais** de paiement **optimisés**



ZOOM

Le deuxième rapport sur l'Observatoire des paiements présenté, en décembre dernier, fait état d'une dégradation en matière de délais de paiement en France. Une situation que le gouvernement entend faire évoluer par la voie de la concertation dans les filières professionnelles particulièrement exposées. Et en légiférant, dès le deuxième semestre 2008, pour limiter les délais de paiement à 60 jours.

suite page 2

SEPA

Les instruments de paiement passent à l'heure européenne

Pour harmoniser les paiements en Europe, la communauté bancaire a créé trois nouveaux instruments.

suite page 3

Subprimes

La vigilance s'impose

La crise immobilière des subprimes provoque un fort ralentissement de la croissance américaine. Les marchés européens doivent, eux, faire face à une crise de liquidité et à un climat morose.

suite page 4

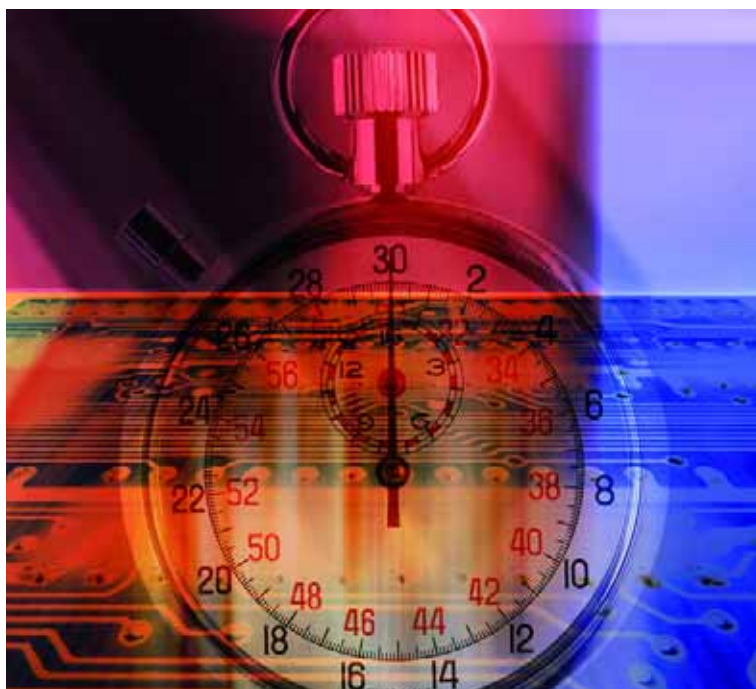


Gérer au mieux vos délais de paiement

Les délais de paiement devraient prochainement être limités par la loi à 60 jours calendaires. L'occasion pour chaque entreprise de dresser un bilan des opportunités et des menaces engendrées par cette réforme.

Selon l'Observatoire des paiements, les délais de paiement des fournisseurs étaient de 65,2 jours en 2006. Le rapport, paru en décembre dernier, dresse un état des lieux sévère et place la France parmi les mauvais élèves de l'Europe. En moyenne, les factures des fournisseurs européens seraient réglées dans des délais de huit jours inférieurs aux nôtres. Par exemple, les délais de paiement seraient de 47 jours en Allemagne et de 52 jours en Grande-Bretagne. Une situation que le gouvernement n'entend pas laisser en l'état.

Des mesures ont d'ores et déjà été annoncées. Un texte de loi devrait être présenté au parlement au premier semestre 2008, prévoyant la limitation des délais de paiement à 60 jours calendaires et non dits "fin de mois", sous peine de pénalités de retard dissuasives. Parallèlement, des négociations sectorielles ont été lancées pour parvenir à des améliorations sensibles.



Réduction des délais de paiement

Et ce n'est qu'une première étape. **En effet, l'Observatoire des paiements préconise un passage progressif à un délai unique de 30 jours, d'ici cinq ans.** En 2006, un dispositif législatif spécifique au secteur des transports avait déjà été déployé. Il aurait entraîné une baisse significative et un effet bénéfique sur la trésorerie des entreprises du transport, selon le ministère de l'Économie et des Finances. Raccourcir les délais de paiement permet de diminuer le crédit inter-entreprise, ce qui tendrait à favoriser les PME, entre autres. En effet, sous-traitantes, ces dernières ne disposent souvent que d'un pouvoir de négociation limité sur les questions ayant trait au paiement.

Conséquences multiples

Quant aux impacts attendus de cette réforme à moyen terme, ils sont loin d'être anodins. Si l'État décidait de réduire de moitié les délais actuels, c'est-à-dire de passer de 60 à 30 jours, environ 11 milliards d'euros de trésorerie seraient rendus aux fournisseurs du secteur de la grande distribution. Une manne colossale qui aurait des répercussions importantes sur les négociations des prix d'achat des marchandises...

Cheminement de la facture

Comment les dirigeants peuvent-ils anticiper ces évolutions ? Au préalable, un travail de

réflexion important est à mener sur le cheminement même de la facture. Il ne faut pas perdre de vue que mettre en ordre le fonctionnement de sa comptabilité, et de ses comptes fournisseurs reste une préoccupation importante pour nombre de chefs d'entreprises. Dès lors, pour parvenir à des délais de paiement réduits, il faut mécaniquement obtenir un meilleur traitement de la facture en amont.

Les solutions de dématérialisation de factures, qui seront proposées aux entreprises par leur partenaire bancaire, sont une des possibilités. En effet, elles devraient permettre d'industrialiser un certain nombre de tâches, permettant un traitement plus efficace de la facture.

Le conseil du CA

Eurofactor est une filiale de Crédit Agricole SA dont le métier consiste à proposer l'externalisation du poste client et son optimisation. Réduction des coûts de traitement, dématérialisation, accélération des délais d'encaissement, prévention des risques, financement de créances... une offre modulable est proposée à chaque entreprise en fonction de ses besoins.

Solutions de financement

Un ensemble d'offres de financement est aussi mis à la disposition des chefs d'entreprise pour les aider à constituer leur fonds de roulement, c'est-à-dire le besoin de trésorerie résultant de la différence entre le moment où l'entreprise est payée par ses clients et celui où elle paye ses fournisseurs, tout en incluant le financement des stocks, payés et non encore vendus.

Votre Caisse régionale propose des solutions pour des besoins à court terme, et permet également aux sociétés bénéficiaires de gérer leur trésorerie au mieux, en ayant une meilleure vision de leurs créances. Financements basés sur le

poste client, découvert bancaire, externalisation du poste client via Eurofactor, filiale de Crédit Agricole SA, utilisation des V-coms (un mode de règlement permettant également le financement de la créance), financement sur stock (Asset Back Lending) ou encore financement du poste fournisseur par Reverse Factoring... les solutions sont multiples. Reste à anticiper les besoins de trésorerie, à la hausse et à la baisse, engendrés par la réforme, en procédant, par exemple, à une analyse de risques anticipés. Votre chargé d'affaires vous aidera à trouver la solution la plus adaptée, et à appréhender de manière concrète, les impacts possibles pour votre entreprise. ■



Christian Mazallon,

PDG de la société GEYM

Pourquoi avoir choisi d'implémenter les solutions d'Eurofactor ?

C. M. : La société GEYM, spécialisée depuis 1993 dans le négoce de viande à destination d'industriels, a signé un contrat d'affacturage à l'export avec Eurofactor en juin 2006. De fait, l'affacturage vient en relais des lignes de crédits que nous avons, et nous permet également d'avoir un financement du poste Clients tout en le sécurisant. En effet, l'assurance garantit contre le risque d'insolvabilité des clients actuels ou potentiels et GEYM est informé sur leur solvabilité.

Quels bénéfices en retirez-vous ?

C. M. : Le contrat d'affacturage permet d'obtenir rapidement un financement. Une personne dédiée à la gestion utilise le Web Clients deux fois par semaine et l'accès aux encours est immédiat. Le contrat a désormais atteint son régime de croisière et nous a permis d'accroître notre chiffre d'affaires...

SEPA : Les instruments de paiement passent à l'heure européenne

Dans le cadre d'une harmonisation des paiements en Europe, la communauté bancaire a fait le choix de créer trois nouveaux instruments : le virement SEPA (SEPA Credit Transfert), le prélèvement SEPA (SEPA Direct Debit) et les paiements et retraits carte SEPA.



Depuis le 28 janvier 2008, avec le virement SEPA (Single Euro Payments Area), commence le remplacement des moyens de paiement traditionnels. Le SEPA a pour objectif de rendre les paiements au sein de cette zone (27 états membres de l'Union européenne ainsi que l'Islande, la Norvège, le Lichtenstein et la Suisse) aussi aisés et sécurisés que sur le territoire national. Les particuliers, entreprises, commerçants, administrations... peuvent désormais effectuer des paiements en euros dans la zone

SEPA, à partir d'un seul compte. Le virement SEPA permet de transmettre des informations (libellé client) plus riches (jusqu'à 140 caractères) et son délai d'exécution garanti est de trois jours maximum quel que soit le lieu de destination du virement au sein de la zone SEPA. Le prélèvement SEPA sera, lui, mis à disposition des clients début 2010.

Harmonisation du cadre juridique

En complément, la Directive européenne sur les services de paiement (DSP) du 13 novembre 2007 permet d'offrir au SEPA le cadre juridique nécessaire, commun à l'ensemble des acteurs. Elle régit l'ensemble des relations entre les prestataires de services de paiement

et les utilisateurs de ces services. Elle doit faire l'objet d'une transposition en droit français au plus tard en novembre 2009.

La "période de migration"

Les instruments de paiement actuels et les outils SEPA coexisteront durant une période que l'on appelle "période de migration" qui devrait durer de 2008 à 2012. La date exacte d'arrêt des instruments nationaux sera déterminée par le Comité national SEPA après atteinte d'une masse critique d'utilisation des instruments SEPA (75 % des volumes et 50 % des donneurs d'ordre). Les chèques, monnaie électronique et espèces restent en l'état. La migration des autres instruments (téléversement, TIP, LCR...) reste à l'étude. ■

Investir dans les PME

La Commission européenne a autorisé la France à appliquer le dispositif de réduction d'ISF (Impôt de solidarité sur la fortune) aux contribuables qui investissent dans le capital de PME européennes (moins de 250 personnes, chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€, total de bilan inférieur à 43 M€), tel qu'il est prévu dans le cadre de la loi TEPA du 21 août 2007. L'avantage fiscal correspond à une réduction d'ISF de 75 % des versements dans la limite de 50 000 € si l'investissement est réalisé directement au capital des entreprises (souscription ou augmentation de capital), et de 50 % des souscriptions dans la limite de 20 000 € si l'investissement est effectué par l'intermédiaire d'un FIP, d'un FCPI ou d'un FCPR. Ces fonds doivent réaliser un pourcentage d'investissements dans des PME non-cotées de moins de 5 ans pour donner droit à la réduction d'ISF : 20 % pour les FIP, 40 % pour les FCPI et FCPR. Les acteurs du capital-investissement ont jusqu'au 15 juin 2008 pour effectuer leur collecte. La réduction de l'IR pour souscription au capital de PME pourra amener le contribuable à opérer les arbitrages appropriés avec la réduction d'ISF.

la lettre du Crédit Agricole

Éditeur :

Uni-Éditions, 22, rue Letellier,
75739 Paris Cedex 15

Réalisation :



Directeur de la Publication :

Jacques Brière

Comité éditorial :

Christine Cappella, Frédéric Adam

Rédactrice en Chef :

Bérenghère Ducloux

Rédactrice en Chef adjointe :

Pascale Barlet

Rédaction :

Martine Fuxa

Impression :

Imp. GG Collet

Dépôt légal : à parution

Subprimes : la vigilance s'impose



Survenue aux États-Unis à l'été 2007, la crise immobilière des subprimes provoque un fort ralentissement de la croissance américaine. Les marchés européens doivent, eux, faire face à une crise de liquidité et à un climat morose.

Déclenchée en 2006 par un "crash" des prêts hypothécaires à risque aux États-Unis, la crise des subprimes déferle sur le continent américain avant de se transformer en une crise financière mondiale. Ce que les Américains appellent "subprimes" sont en réalité des crédits à risque comprenant des prêts hypothécaires, les cartes de crédits, les locations de voiture... Très pratiqué outre-Atlantique, ce type de prêt est accordé à des emprunteurs peu solvables. Ces derniers peuvent contracter un emprunt immobilier sur ce marché moyennant un taux d'intérêt révisable, majoré d'une prime de risque ("subprime") pouvant atteindre des sommes très élevées. Ainsi, les premières années du prêt (jusqu'à cinq ans) sont généralement couvertes par un taux d'intérêt fixe promotionnel qui devient ensuite variable. Les prix, encouragés par une forte demande, ont flambé et les emprunteurs ont vite été dépassés par la montée des taux en 2006 et 2007.

Les causes de cette crise

À cause d'une hausse de leurs mensualités, les emprunteurs ont été contraints de vendre pour rembourser leurs emprunts. Le nombre de maisons à vendre sur le marché immobilier américain augmentait tandis que la valeur de leur bien diminuait. De fait, les plus fragiles n'ont pas pu honorer leur prêt.

Grâce à une politique de gestion du risque, l'organisme créancier doit pouvoir surmonter un défaut de paiement, si ce cas est isolé. Mais vue la masse des emprunteurs concernés par ce défaut de paiement, nombre d'organismes prêteurs ont été mis en difficulté. La chute du marché de l'immobilier américain, tant en volume qu'en valeur, n'a fait qu'amplifier la crise. Ainsi, en 2007, le taux de non-remboursement sur ces crédits "subprime" s'est élevé aux alentours de 15 %. Les organismes ne pouvaient plus récupérer les sommes dues par l'emprunteur défaillant.

L'effet papillon

L'insolvabilité des débiteurs et la chute des prix de l'immobilier outre-Atlantique ont provoqué la faillite de plusieurs entreprises financières dont les titres

en bourse ont connu une baisse vertigineuse. Les principales places boursières se sont affolées et pour un temps, l'économie mondiale a été inquiétée.

En Europe, les effets de ce "crack" sont indirects. Les entreprises doivent désormais faire face à une crise de liquidité bancaire, même si les banques centrales et notamment la Banque centrale européenne (BCE) ont procédé à de massives injections de liquidité sur le marché interbancaire afin d'éviter une étendue de cette crise. On assiste aujourd'hui à un resserrement des conditions d'octroi de crédits ainsi qu'à une hausse des taux d'intérêt ce qui pourrait, à la longue peser sur la croissance. Néanmoins, on peut considérer que les marchés européens sont certes affectés, mais font preuve de résistance. ■

Les opérations de LBO particulièrement touchées

Selon une enquête récente menée par la CCIP (Chambre de commerce et d'industrie de Paris), les banques semblent resserrer les conditions d'octroi de crédits aux entreprises depuis le début de l'année 2008. En cause : le manque de liquidités.

Cette crise touche plus particulièrement les rachats d'entreprise par effet de levier (LBO). Ce type d'opérations (juridiques et financières) nécessite en effet un fort endettement bancaire. Or, du fait de la crise, le coût du crédit se trouve renchéri. Aussi, on observe un ralentissement net du marché du LBO depuis quelques mois. Au 4^e trimestre 2007, le montant des LBO en Europe s'élevait à 21 milliards d'euros, soit un recul de 50 % par rapport au 3^e trimestre.