



ÉDITO

Plus que jamais à vos côtés

Depuis 20 ans le Crédit Agricole accompagne les entreprises, et aujourd'hui, c'est un tiers de l'encours global des financements apportés aux TPE/PME qui provient du groupe Crédit Agricole.

Parce que nous vous côtoyons tous les jours, nous savons qu'être chef d'entreprise n'est pas un métier facile. Et que dire de la période actuelle ?

Winston Churchill, qui a traversé plusieurs crises, avait coutume de dire que, pendant ces périodes, un pays a un comportement extraordinaire lorsque son peuple continue de faire comme à l'ordinaire.

Dans les mois qui viennent, vous pourrez compter sur tous les collaborateurs du groupe Crédit Agricole pour continuer d'être disponibles à vos côtés, ensemble... comme à l'ordinaire.

Faire face à la crise financière



ZOOM

Lancé à l'automne par le gouvernement pour limiter les effets de la crise financière, le plan de soutien aux PME est d'ores et déjà entré en vigueur. Il facilite l'accès au crédit, grâce à la collaboration entre les banques et Oseo, l'établissement public chargé de soutenir la croissance des entreprises françaises. L'affacturage est aussi une solution de plus en plus utilisée pour réduire les besoins de trésorerie.

suite page 2

Perspectives 2009 en zone euro Une économie au ralenti

Une période de récession attend la zone euro en 2009. Le PIB devrait atteindre une moyenne de 0,2 % en France.

suite page 3

Développer son activité en toute sécurité

Sécurisez votre développement commercial avec l'offre Edrane, des renseignements commerciaux accessibles à tous, exclusivement sur Internet.

suite page 4



Se financer malgré la crise

Poursuivre le dialogue avec sa banque pour rechercher les adaptations possibles, crédits garantis en large partie par Oseo et par les assureurs de crédit, trésorerie optimisée grâce à l'affacturage, bénéfice des avantages des financements en crédit-bail... Des pistes pour trouver des financements malgré la crise.



Le gouvernement a annoncé en octobre dernier un plan de soutien au financement des PME. Au menu, d'abord, une batterie de mesures fiscales : exonération de taxe professionnelle sur les nouveaux investissements réalisés entre le 23 octobre 2008 et le 31 décembre 2009, remboursement accéléré du crédit impôt recherche... Mais ce plan prévoit aussi un investissement de 22 milliards d'euros pour aider les banques à maintenir leurs crédits aux entreprises, malgré la crise de liquidités internationale.

Les établissements financiers pourront ainsi, notamment, consacrer 17 milliards supplémentaires au financement des PME à partir des ressources issues des capitaux déposés par les épargnants sur le Livret d'épargne populaire et le Livret développement durable (ex-Codevi) et non centralisées à la Caisse des Dépôts. Ils pourront

s'appuyer encore davantage sur Oseo, un établissement public chargé de soutenir la croissance des petites et moyennes entreprises françaises. Cet organisme a été doté de 5 milliards d'euros supplémentaires pour renforcer son action.

Le rôle d'Oseo

Oseo intervient aux côtés des banques pour cofinancer certains crédits ou en garantir une partie, de façon à en réduire le risque pour le banquier. La banque fait souvent spontanément appel à cet organisme quand la demande de prêt déposée par une PME nécessite cet appui. Mais rien n'interdit au chef d'entreprise de contacter lui-même Oseo pour accroître ses chances de décrocher le financement souhaité, ou trouver une solution à une situation délicate. Un formulaire de contact est disponible sur le site

www.planderelance.oseo.fr. Un numéro Azur (prix d'un appel local) a aussi été mis en place : 0810 00 12 10.

Crédits et garanties

Quelle aide apportera Oseo ? Si l'entreprise doit financer des investissements, il peut garantir jusqu'à 60% du crédit consenti par la banque, ce qui est très rassurant pour elle.

S'il s'agit d'investissements « immatériels » (frais de communication, salons...) pour lesquels il est souvent délicat d'obtenir des crédits bancaires, Oseo est même habilité à accorder lui-même un prêt. Les banques préfèrent en l'occurrence financer des investissements « matériels » (immobilier, véhicule...), car elles peuvent recevoir alors en garantie le bien acquis.

Répondre aux soucis de trésorerie

Les entreprises qui rencontrent des difficultés de trésorerie peuvent étudier avec leur banque la transformation d'une partie du découvert en crédit amortissable. Si une banque ne souhaite pas réaliser seule cette opération, Oseo peut, là encore, donner un coup de pouce en garantissant jusqu'à 60% de ce crédit. Autre piste : lorsque les tensions de trésorerie s'expliquent par le développement de l'entreprise et l'augmentation de son poste clients, pour une clientèle publique ou grands comptes, Oseo propose le crédit

« Avance plus » : l'entreprise lui cède ses factures et reçoit en contrepartie une avance, dont le remboursement s'effectue automatiquement au fur et à mesure que les créances sont réglées. Ce crédit est en général d'une durée d'un an renouvelable.

Ces avances de trésorerie sont effectuées en totalité par Oseo, en complément des autres concours à court terme de la banque, ou sont partagées avec cette dernière dans le cadre d'un pool de trésorerie géré par Oseo.

Redécouvrir l'affacturage

Dans son volet financement, c'est une solution assez voisine de l'escompte des créances, qui consiste, pour une entreprise, à

Le conseil
du 

Crise ou pas, tout dirigeant cherche à sécuriser l'activité de son entreprise, en réduisant les risques sur le poste clients pour pérenniser le chiffre d'affaires, ou en faisant les bons choix d'investissement pour accompagner le développement... Les spécialistes de l'affacturage et du crédit-bail du groupe Crédit Agricole sont à vos côtés pour mettre en œuvre les solutions de financement appropriées.

confier ses factures à une société spécialisée, le « factor ». Celui-ci lui fait l'avance du montant correspondant, et le verse sans attendre, 24 à 48 heures après réception. C'est donc aussi une façon de pallier les soucis de trésorerie, de limiter le découvert, voire, dans certaines situations, de dégager de la capacité d'endettement pour d'autres usages. L'affacturage est d'ailleurs pour cette raison davantage utilisé par les PME depuis le début de la crise financière. En outre, le factor se charge du recouvrement (relance...) et de l'assurance crédit, il est remboursé au fur et à mesure de l'encaissement des paiements : il libère donc l'entreprise de toute la gestion de son poste clients. Cette solution est accessible à une PME à partir d'un chiffre d'affaires de 300 000 € environ par an, à condition que sa clientèle

soit composée d'entreprises (et non de particuliers) et que ses prestations soient certaines et payées seulement une fois achevées. Cela exclut certaines activités du bâtiment ou de l'informatique notamment, où les clients règlent une partie du prix avant l'achèvement définitif du chantier ou de la mission. Le prix de l'affacturage s'est réduit ces dernières années.

Le médiateur du crédit

Les entreprises rencontrant des difficultés de trésorerie peuvent contacter le médiateur du crédit (www.mediateurducredit.fr), qui prendra contact avec leurs banques pour trouver une solution. Si le dossier dépasse le cadre de la médiation bancaire, il sera transféré au Trésorier payeur général, qui anime le réseau du Trésor public dans le département. ■



Paul Maudelonde,
directeur administratif
et financier de MAP
(Mécanique aéronautique
pyrénéenne)

Pourquoi avoir choisi l'affacturage ?

P. M. : Nous avons opté pour cette solution dès 2003, pour faire face à la croissance de notre activité. Nous avons ainsi évité qu'elle ne pèse sur notre trésorerie. Dans notre secteur, les délais de paiement des fournisseurs d'ordre sont longs (109 jours en moyenne). Nous supportons un décalage de quinze jours environ entre nos décaissements et nos encaissements. L'affacturage a résolu le problème. Et notre capacité d'endettement restait intacte pour financer les investissements devenus indispensables.

Que vous apporte-t-il aujourd'hui ?

P. M. : Il rassure les banques. Grâce à leurs liens avec le factor, elles connaissent mieux le détail de notre chiffre d'affaires. De plus, il permet d'externaliser la gestion du poste clients, ce qui est appréciable quand la forte croissance de l'activité la rend difficile à assumer en interne.

Perspectives 2009 en zone euro : une économie au ralenti

L'approfondissement de la crise financière depuis le mois de septembre 2008 et ses effets de contagion à l'économie réelle font peser une hypothèque sur les perspectives d'activité en Europe en 2009. Le PIB devrait se contracter en moyenne de 0,2 % en France et 0,5 % en zone euro en 2009.

C'est une période de récession qui attend la zone euro en 2009. En moyenne annuelle, le PIB devrait se contracter de 0,2 % en France et de 0,5 % en zone euro (après respectivement +0,9 % et +1,1 % en 2008). Ce scénario est, en outre, assorti d'un biais baissier, qui tient essentiellement à l'approfondissement de la crise financière et à ses effets de contagion à l'économie réelle. Selon les enquêtes de la Banque centrale européenne (BCE) sur la distribution du crédit, les conditions de financement se sont déjà durcies en 2008. Le risque est qu'elles se

détériorent davantage, la crise financière s'installant dans la durée. Les entreprises devraient dans ces conditions revoir à la baisse leurs plans d'investissement. La demande de prêts des ménages devrait aussi nettement ralentir. Dans ce contexte, la BCE devrait poursuivre le mouvement de détente monétaire, d'autant plus que les pressions inflationnistes vont continuer à se dissiper, du fait du reflux des cours du pétrole. Le taux directeur (le Refi) pourrait être ramené à 2 % début 2009 et les taux longs européens devraient rester bas (autour de 3,5 %). ■



Développer son activité en toute sécurité

Le volume des impayés devenant important, de nombreuses PME ont recours au renseignement commercial, afin de limiter leurs risques par davantage de prévention.



Face à une recrudescence des procédures collectives et à un taux d'impayés important qui impacte la trésorerie des entreprises, la sécurisation de votre poste clients est essentielle pour préserver vos volumes d'activité et vos marges. Alors que ces impayés représentent en moyenne 0,7 % du chiffre d'affaires, en France, ils peuvent aller jusqu'à provoquer la faillite d'une entreprise. Pour limiter ce risque, de plus en plus de dirigeants ont recours à des services tels que le conseil, le renseignement commercial ou encore le recouvrement. En 2008, 25 % des PME utilisaient déjà ces services.

Tout connaître d'une entreprise

Dans un environnement économique incertain, où 20 % de l'information est obsolète après 12 mois, les entreprises

ont tout intérêt à s'informer régulièrement sur la qualité de leurs prospects, fournisseurs et clients. Le renseignement commercial répond aux questions que se pose chaque dirigeant : « Avec qui je travaille ? Que vaut cette entreprise ? Qui la dirige ? ». En sélectionnant vos clients et vos fournisseurs grâce à des informations financières légales et juridiques, le renseignement commercial optimise la sécurité de votre tré-

sorerie, tant sur vos activités en France, qu'à l'international.

Un grande souplesse d'utilisation

Jusqu'à présent, ce type de services était principalement réservé aux entreprises d'une certaine taille. Ils sont aujourd'hui accessibles aux très petites entreprises (TPE) et aux professionnels grâce à un concept innovant offert notamment sur Internet par les Caisses Régionales de Crédit Agricole. Cette offre en ligne présente une grande souplesse d'utilisation. Vous pouvez, en effet, choisir une prestation à l'acte, pour une utilisation ponctuelle, en obtenant des données organisées en modules, accessibles à partir de 2 € HT. Par ailleurs, vous pouvez aussi choisir un achat en prépaiement, pour bénéficier d'avantages tarifaires sans engagement. Enfin, pour une utilisation récurrente, une gamme d'abonnements est disponible à partir de 10 € HT par mois, en fonction de vos besoins. ■

Edrane, une offre Internet 4 en 1

Crédit Agricole factoring propose avec Edrane quatre services complémentaires pour développer son activité et sécuriser sa trésorerie :

- Le ciblage marketing, pour trouver de nouveaux clients en France.
- La veille sur appels d'offres, pour trouver de nouveaux marchés en France.
- Les renseignements commerciaux, pour mieux connaître ses prospects, clients et fournisseurs, en France et à l'international.
- Le recouvrement de créances, pour mieux se faire payer en France et à l'international.

Souscrivez en ligne sur www.ca-edrane.com

BEI : un nouveau partenariat pour mieux accompagner les entreprises

Crédit Agricole S.A. et la Banque européenne d'investissement (BEI) ont signé le 12 décembre 2008 une convention destinée au financement des PME. La BEI est l'institution financière de l'Union européenne (UE) dont une des principales missions est de participer, aux côtés des banques, au financement des investissements des 23 millions de PME européennes qui emploient plus de 100 millions de personnes. La plupart des entreprises indépendantes de moins de 250 employés peuvent bénéficier d'un prêt BEI du Crédit Agricole, le nombre de secteurs d'activités exclus étant très réduit. Ce prêt est un financement à taux bonifié qui permet de soutenir des investissements matériels ou immatériels, ainsi que l'accroissement du fonds de roulement indispensable au développement des entreprises en croissance.

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 :

Bérengère Ducloux

Rédactrice en Chef adjointe :

Pascale Barlet

Rédaction :

Olivier Bizimana, Delphine Goater, Anne Planté

Impression :

Imp. G.-G. Collet

Dépôt légal : janvier 2009