

# FLASH

( 28 )

## A. Certification de votre Borrowing Base

Adosser le risque crédit à une Borrowing Base est certes très souple pour le client, mais qu'en est-il du confort de la banque ?

Tout un suivi et une administration, avec la lecture d'inventaires, de balances âgées, de listings interminables, ..., pour finalement une connaissance très floue des actifs sous-jacents.

Bien souvent, le respect des critères d'éligibilité des actifs que votre Banque a intégrés dans sa Borrowing Base n'est pas facilement vérifiable.

**Recourir à un spécialiste du contrôle n'est donc certainement pas un luxe.**

Outre le contrôle des stocks, qui fait partie de notre « core business » depuis toujours, il est de plus en plus fait appel à nos services pour vérifier les Borrowing Bases, constituées principalement des Créances Clients.

**Afin de répondre encore mieux à vos besoins, nous proposons dorénavant la**

### **CERTIFICATION de votre BORROWING BASE**

**Ce nouveau service consiste à :**

- vérifier si votre client applique d'une manière correcte les critères d'éligibilité des actifs dans son reporting envers la Banque
- appliquer nous-mêmes ces critères d'éligibilité de la Borrowing Base aux actifs de votre client
- émettre un Certificat, fixant de manière certaine votre Borrowing Base

**Cette Certification peut s'appuyer sur un ensemble d'investigations parmi lesquelles :**

- vérification du respect des limites Assurance-Crédit par client
- détection de concentrations
- détection de risques de compensation
- détection de créances « interco »
- détection de créances « douteuses »
- contrôles d'authenticité des factures par sondages
  
- contrôle d'existence physique des stocks

**Modalités pratiques de la Certification :**

- intervention sur le site du client
- maximum 1 journée / homme
- fréquence choisie par la Banque
- € 1.000,- HTVA par contrôle



## B. Marchés : quelques tendances actuelles

De plus en plus souvent, nous sommes interrogés à propos d'opérations ayant trait à ce que l'on pourrait appeler les "stocks stratégiques".

Même si l'achat de tels stocks n'est pas sans risque pour l'entreprise, vous n'éviterez pas, en tant que partenaire financier de votre client, le défi de l'accompagner dans sa volonté de croître.

**Les marchandises qui sont ainsi achetées massivement dans la perspective d'une plus-value ou de l'obtention d'une aide liée au stockage, doivent bien évidemment être conservées pendant un certain temps. Ce stockage intervient le plus souvent sur le site de l'entreprise, parfois chez un dépositaire professionnel.**

Nous pensons au secteur pétrolier où la constitution et la conservation de stocks stratégiques peuvent être subsidiées.

APETRA, un organisme public récemment créé, met en oeuvre, en Belgique, la réglementation européenne en la matière.

En plus d'une obligation de maintenir à la disposition de cet organisme un certain niveau de stock (en fonction de leur chiffre d'affaires), les entreprises du secteur peuvent participer, moyennant rémunération, à des mises à disposition plus importantes (« tenders »).

Naturellement, toutes ces marchandises représentent une immobilisation importante qui doit être financée.

La S.A. Warrant vous aide, ainsi que vos clients, à participer à de telles transactions en mettant en place une garantie solide en votre faveur, accompagnée d'un suivi physique, d'un monitoring et d'un reporting soignés.

Nous pensons également aux secteurs confrontés à la hausse des droits d'accise, où les chefs d'entreprise pro-actifs cherchent à profiter des prix fixés avant de telles hausses (cigarettes, tabac à rouler, etc).

Cela nécessite des achats spots qui requièrent temporairement des facilités de crédit complémentaires.

Là aussi il est fait appel aux services de la S.A. WARRANT.

Enfin, nous assistons aujourd'hui à des évolutions significatives dans le secteur de la distribution automobile.

D'importants constructeurs japonais comme Mitsubishi, Honda et Mazda ont mis fin à la longue collaboration qui les liaient aux importateurs belges. Dorénavant, ils livreront eux-mêmes les dealers qui distribuent leur marque.

Pour beaucoup de dealers belges, ou même d'autres pays européens, cette évolution remet en question la structure de financement de leurs stocks.

A nouveau, les services de la S.A. WARRANT apportent une réelle plus-value.

**En d'autres mots, là où le positionnement fort de l'entreprise sur son marché appelle de telles stratégies, le Gage Marchandises constitue une solution "sur mesure" efficace.**

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <b>S.A. WARRANT</b><br>Avenue W. Churchill 147<br>1180 Bruxelles<br>+32 2 511 29 31<br><br><b>BELGIQUE</b> | <b>S.A. AUXIGA</b><br>94 bis, Avenue de Suffren<br>75015 Paris<br>+33 1 47 70 42 46<br><br><b>FRANCE</b> | <b>S.A. GB AUXIGA</b><br>C/ Velasquez 14 - 1º Izda<br>28001 Madrid<br>+34 91 781 28 90<br><br><b>ESPAGNE</b> | <b>C.S.I. Lic</b><br>2301 Weyborn Drive<br>PO Box 7521<br>Arlington, Texas 75080<br><br><b>ETATS-UNIS</b><br>(partenaire) | <b>S.A.R.L. Action Commerciale</b><br>49, Rue de Lourmel<br>75015 Paris<br>+33 1 45 78 05 30<br>(partenaire) |
|--|--|--|---|--|

Editeur responsable : B. Maes