

DES OUTILS POUR VOUS AIDER

Des conseillers pour vous accompagner

Nous vous accompagnons gratuitement dans le suivi et la gestion de votre entreprise. Rencontrez-nous au siège, dans nos antennes et lors de nos permanences dans les communes de l'intérieur et des îles.

Le programme Eureka

Conçu pour les artisans soumis au régime fiscal du forfait, le logiciel EUREKA Tenue de comptes vous permet de tenir vos comptes simplement et d'éditer tous les états nécessaires à l'établissement d'une bonne communication avec votre banquier (compte de résultats, situation de trésorerie, crédits clients...).

La formation Gestion NI

Suivre une formation en gestion est indispensable pour avoir des bases pour dialoguer avec votre banquier. Vous y apprendrez à élaborer et à analyser un compte de résultats et un bilan. Cette formation est nécessaire pour apprendre à se servir du logiciel EUREKA Tenue de comptes.

Contact : Centre de formation de l'artisanat - Tél. 25 97 40

Le Centre de gestion des métiers (CEGESMET)

Association de type loi 1901, notre Centre de gestion peut tenir votre comptabilité, vous conseiller et vous orienter dans vos différents choix de gestion.

Vos antennes CMA

Koné

BP 641 - 98860

Tél. 47 30 14

kone@cma.nc

La Foa

BP 56 - 98880

Tél. 46 52 86

lafoa@cma.nc

Poindimié

BP 155 - 98822

Tél. 42 74 82

poindimie@cma.nc

Panda

BP 4709 - 98839

Tél. 24 32 62

panda@cma.nc

Koumac

BP 127 - 98850

Tél. 47 68 56

koumac@cma.nc

Case de l'entreprise à Lifou

BP 545 - 98820 We

Tél. 45 19 90

accueil@case.nc

CEGESMET

Nouméa

Tél. 27 43 70

centre.gest@cegesmet.nc

Koné

Tél. 42 77 20

cynthia@cegesmet.nc



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-CALÉDONIE

10 Avenue James Cook - BP 4186

98846 Nouméa Cedex

Tél. 28 23 37

cma@cma.nc - www.cma.nc



DÉVELOPPER



LES RELATIONS AVEC LA BANQUE

*Votre banquier est un interlocuteur
incontournable pour votre entreprise.*

**Comment entretenir de
bonnes relations avec lui ?**

**Quelles sont les solutions bancaires
adaptées à vos besoins de financement ?**



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-CALÉDONIE

LES 3 PILIERS DES BONNES RELATIONS

Votre banquier est un interlocuteur important pour vous, car il vous permet d'investir ou de faire face à un besoin immédiat de **trésorerie**. De son côté, il doit évaluer le risque qu'il prend en vous faisant confiance. Donnez-lui les moyens d'être rassuré !

LA TRANSPARENCE

Dès la création de votre entreprise, vous devez demander l'ouverture d'un **compte professionnel**, présenter votre projet ou votre entreprise et discuter avec votre banquier des produits et services bancaires qui vous seront utiles pour la gestion de votre activité (autorisation de découvert, cotation IEOM, escomptes...).

Toutes les opérations de l'entreprise, qu'il s'agisse de recettes ou de dépenses, doivent transiter par ce compte professionnel. **Vos dépenses personnelles doivent être prélevées sur un compte particulier distinct.**

Votre situation évolue ?

Pensez à informer votre banquier de tout changement dans votre situation professionnelle : projets d'extension, nouveaux marchés, besoins financiers à court, moyen ou long terme, etc.

Plus votre banquier est informé, plus il est à même de vous proposer des solutions adaptées aux besoins et à la situation de votre entreprise, même en cas de difficulté.

LA GESTION

Tenir vos comptes vous permet de connaître la situation de votre entreprise et de prendre les décisions nécessaires pour assurer son évolution. Cela est indispensable pour **anticiper et mesurer des éventuelles difficultés de trésorerie** (délais de paiement des clients, baisse du chiffre d'affaires...).

Parlez de ces éventuelles difficultés à votre banquier sans attendre !

Sachez que votre banquier ne peut intervenir dans votre gestion, mais qu'il peut répondre à un besoin. Il vous appartient donc, en tant que chef d'entreprise, de savoir tirer la sonnette d'alarme au bon moment. Les documents comptables (même une tenue de compte personnelle) et administratifs (devis signés...) que vous lui remettez sont des atouts majeurs dans la relation de confiance avec votre banque.

LE DIALOGUE

Il est important de demander à votre banquier les différents produits et conditions qu'il peut vous proposer et de savoir les solliciter à l'avance. Le découvert n'est pas toujours la solution la plus adaptée et la moins coûteuse ! Plus vous anticiperez vos besoins et en parlerez avec votre banquier, plus vous serez gagnant.

DIFFÉRENTES SOLUTIONS BANCAIRES

Il existe des solutions bancaires adaptées selon les besoins de financement de votre entreprise :

À COURT TERME

LA FACILITÉ DE CAISSE

Il s'agit d'un découvert accordé sur une période courte, en général inférieure à 6 mois et destiné à faire face à des besoins ponctuels de trésorerie.

LE DÉCOUVERT

Destiné à couvrir les besoins de trésorerie plus permanents de l'entreprise, il doit être justifié par la nature même de l'activité de l'entreprise : crédit clients, cycle de production, stocks...

L'ESCOMPTE

Il s'adresse aux entreprises qui sont payées par effets de commerce. Cette formule permet de bénéficier d'une avance de trésorerie par cession de l'effet de commerce. La banque se réserve le droit de ne pas escompter un effet de commerce si l'émetteur présente un risque de non paiement à l'échéance de l'effet de commerce. À ce titre, le refus d'escompte pour ce motif doit inciter l'artisan à la plus grande prudence vis-à-vis de son client.

LES AVANCES EN LOI DAILLY

Ce dispositif concerne principalement les règlements publics. Il permet d'obtenir une avance de trésorerie sur des factures acceptées par l'administration.

Dans la pratique, l'artisan signe une convention générale avec la banque, dite « convention LOI DAILLY », puis cède les factures acceptées via un bordereau de cession Dailly. En général, l'avance de trésorerie n'excède pas 80 % de la facture.

FOURMI PLUS QUE CIGALE

Gérez vos prélèvements personnels (revenus du chef d'entreprise) en ne retirant que ce que l'entreprise vous rapporte, et pensez à faire des réserves pour vos investissements à venir.

À MOYEN TERME

LES PRÊTS À L'INVESTISSEMENT

Ils sont destinés à financer, en complément des apports en fonds propres, tout investissement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

LES PRÊTS DE TRÉSORERIE

Ils peuvent dans certains cas se substituer au découvert quant à leur destination. Ils visent à renforcer le fonds de roulement de l'entreprise par la mise à disposition de capitaux à moyen ou long terme.

LA COTATION IEOM

En remettant vos éléments comptables à votre banque et en demandant une cotation de l'Institut d'Émission d'Outre Mer, vous obtiendrez une note dite « cotation IEOM », qui vous permettra ensuite de bénéficier d'un taux de réescompte lors d'un emprunt bancaire.

Ce taux dit « taux réescomptable » est un taux bonifié par l'IEOM en faveur des entreprises appartenant à certains secteurs économiques ou exerçant leurs activités dans des zones de développement jugées prioritaires. Pour connaître le taux réescomptable connectez-vous sur le site de l'IEOM : www.ieom.fr

