

Le compte professionnel

Vous avez besoin au quotidien d'un compte bancaire professionnel dans le cadre de votre activité, que vous soyez artisan, commerçant ou que vous exerciez une profession libérale, que ce soit sous la forme d'une entreprise individuelle ou d'une société.

En ouvrant votre compte professionnel, d'une nature juridique différente de votre compte privé, vos opérations professionnelles et commerciales vont pouvoir être séparées de celles que vous réalisez en tant que particulier.

Cette séparation favorise, dans une optique comptable, le regroupement des opérations liées à votre activité, et permet d'éviter toute confusion possible entre compte professionnel et compte privé lorsque vous communiquez vos coordonnées bancaires à des tiers (partenaires commerciaux, organismes professionnels, mandataires, cotitulaires, etc.)



Banque Calédonienne d'Investissement
Siège social : 54, avenue de la Victoire
B.P. K5, 98849 Nouméa Cedex
Tél : (687) 25 65 65 - Télécopie : (687) 27 40 35
Internet : www.bci.nc



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

Chambre de métiers et de l'artisanat
Siège social : 10 av. James Cook
BP 4186, 98846 Nouméa Cedex
Tél : (687) 28 23 37 - Télécopie : (687) 28 27 29
cma@cma.nc
Internet : www.cma.nc

Artisans et BCI
Entre pros

Le compte professionnel



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
Nouvelle-Calédonie

Ouverture du compte professionnel : justificatifs

Pour vous ouvrir un compte professionnel, la banque vous demande de justifier de votre identité et de lui fournir divers renseignements et documents (en fonction de l'activité et du statut), généralement :

Pour les entreprises individuelles :

- ▶ Artisan : immatriculation au Répertoire des Métiers (délivré par la Chambre de métiers et de l'artisanat) ;
- ▶ Commerçant : immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (extrait Kbis, délivré par le Tribunal mixte de commerce) ;
- ▶ Profession libérale : l'avis d'identification RIDET (délivré par le service du Ridet).

Pour les sociétés :

- ▶ Statuts de la société ;
- ▶ Annonce légale (extrait du journal ou attestation de parution) ;
- ▶ Immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (extrait Kbis, délivré par le Tribunal mixte de commerce).

Il est possible que la banque vous demande également de fournir un compte de résultat prévisionnel, afin d'avoir une visibilité sur votre activité. Ce document indique le chiffre d'affaires prévisionnel et les charges futures de votre entreprise.

La convention de compte professionnel

L'ouverture du compte professionnel (ou compte courant) s'accompagne généralement d'une convention de compte, véritable contrat passé entre votre banque et vous.

Elle précise les règles d'ouverture et de clôture de votre compte, ainsi que ses modalités de fonctionnement au quotidien.

Elle contient en particulier des informations relatives au fonctionnement de vos moyens de paiement ainsi qu'à la gestion de votre compte (autorisation de débit, relevés, produits et services, tarification, etc.)

Soyez vigilant à bien identifier vos besoins et à évoquer les produits bancaires avec votre chargé de clientèle lors de la signature de la convention.

Vous devez conserver précieusement cette convention pour pouvoir vous y reporter si besoin est, car c'est elle qui fait foi en cas de litige avec votre banque.

Rôle du chargé de clientèle

Le chargé de clientèle prend le temps de vous écouter pour comprendre vos attentes et les besoins liés à votre activité. En fonction de celle-ci et de votre contexte professionnel, il vous présente les différents moyens d'utiliser la banque et ses services.

C'est lui aussi qui vous fournira toutes les explications relatives au fonctionnement de votre compte professionnel, à l'encaissement de vos recettes, à vos paiements, et à la gestion de votre trésorerie.

Votre chargé de clientèle est votre interlocuteur privilégié, notamment en matière d'octroi de crédit, au niveau de la préparation du dossier de demande et de la mise en place de votre financement.

Les principes de transparence et de dialogue

Pour créer et maintenir une relation équilibrée entre vous et votre chargé de clientèle, un dialogue réciproque et ouvert est indispensable :

- ▶ Transmettez régulièrement toutes les informations utiles à l'appréciation de la vie de votre entreprise ;
- ▶ Remettez, dès que possible, à votre banque les éléments permettant d'apprécier votre situation comptable ;
- ▶ Partagez vos projets avec votre chargé de clientèle, mais également vos difficultés lorsque vous en rencontrez.

En retour, la banque vous renseignera de façon précise sur les conditions qui vous sont applicables. N'oubliez pas que la banque est tenue au secret professionnel des informations que vous lui confiez.

C'est grâce à cette transparence et à ce dialogue que votre chargé de clientèle aura tous les éléments en sa possession pour vous proposer les solutions les mieux adaptées à vos préférences et à vos besoins.

