

# LES RELATIONS AVEC LES PARTENAIRES EXTERIEURS : LES BANQUES ET ASSURANCES

L'entreprise a donc plusieurs partenaires extérieurs avec lesquels elle communique.

## 1. LA COMMUNICATION AVEC LES PARTENAIRES EXTERIEURS

La communication de l'entreprise avec ses partenaires lui permet de se faire connaître, de faire connaître ses produits et de les valoriser. Cela lui permet aussi de définir ses stratégies de développement et de distribution (commercialisation de ses biens et / ou services).

L'entreprise, selon qu'elle s'adresse à des particuliers ou des institutions, communiquera différemment avec ses clients. On parlera de communication BtoC (Business to Customers) si les clients de l'entreprise sont des particuliers ; et de communication en BtoB (Business to Business) lorsqu'elle s'adressera à d'autres entreprises.

On parlera plus généralement de communication externe quand l'entreprise s'adresse à ses partenaires extérieurs. Cette communication est essentielle car elle permet à l'entreprise d'améliorer sa performance : elle a besoin d'accroître sa compétitivité, d'être plus réactive, plus agile afin de réduire ses coûts, de gagner du temps, d'être efficace.

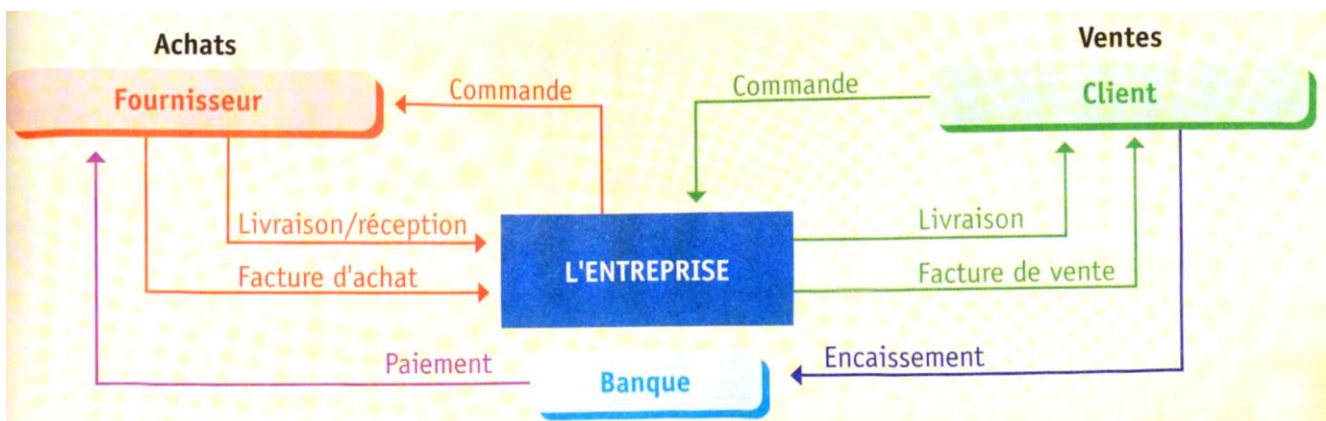
Par exemple, une entreprise qui est connectée en permanence avec ses fournisseurs ou ses sous-traitants sera immédiatement au courant d'un soucis de livraison. Elle pourra alors réagir pour modifier son approvisionnement, puiser dans ses stocks, ... Ainsi sa production ne sera pas stoppée.

## 2. LES RELATIONS AVEC LES ASSURANCES

Les contrats d'assurances sont obligatoires pour certains (responsabilité civile, assurance incendie par exemple) ou facultatifs pour d'autres (assurance bris ou casse de matériel informatique, ...).

L'assuré verse ainsi une « prime » à une société d'assurance pour garantir un éventuel sinistre ou évènement qui pourrait se produire. En cas de réalisation du sinistre, la société d'assurance doit en principe indemniser l'assuré à hauteur de ce qui est prévu dans le contrat d'assurance (appelé la police d'assurance).

## 3. LES RELATIONS AVEC LES ORGANISMES DE CREDIT (BANQUES)



Les échanges entre l'entreprise et ses partenaires nécessitent toujours une communication par échanges de documents, commerciaux pour la plupart ou administratifs. Sur le schéma ci-dessus, on s'aperçoit que la banque est un partenaire majeur dans les échanges commerciaux entre l'entreprise et ses fournisseurs et clients. En effet, les paiements et encaissements transitent par la banque dans laquelle l'entreprise a son compte.

Le compte en banque permet aux entreprises de bénéficier de pouvoir faire ou de recevoir des virements avec un RIB (relevé d'identité bancaire) qu'elle donnera à ses clients pour recevoir les sommes correspondantes aux produits vendus, ou qu'elle demandera à ses fournisseurs pour régler le montant de ses achats.

Elle aura aussi à disposition des moyens de paiements comme un carnet de chèques ou une carte bancaire.

La banque permet aussi à l'entreprise d'emprunter de l'argent pour financer ses projets d'investissement (achat d'une machine ou d'un outil de production par exemple). Un emprunt est une somme d'argent prêtée par une banque à son client. Cette somme devra être remboursée totalement selon un nombre d'échéances prévus au contrat de prêt plus des intérêts selon le taux d'intérêt défini au moment de la signature du contrat de prêt.

Ainsi le client va rembourser le capital (montant emprunté) et verser des intérêts par mensualité (somme d'argent versée à la banque chaque mois). Les deux types de remboursement les plus fréquents sont :

\* le remboursement à amortissement constant : le client rembourse tous les mois le même montant en capital, seuls les intérêts changent (plus on rembourse de capital, moins il reste d'intérêts à verser). Les mensualités sont donc de moins en moins importantes.

\* le remboursement à mensualité constante : le client paie tous les mois la même somme, une partie pour rembourser le capital et une autre pour les intérêts. A chaque mensualité, le montant du capital à rembourser évolue et donc les intérêts à verser aussi.