

LES 5

Allianz GI
Amundi - Aviva Investors
Axa IM - BFT IM - Blackrock
BNP Paribas IP - BNY Mellon IM
Candriam Investors Group - CM-CIC AM
Comgest - CPR AM - DNCA Finance
Ecofi Investissements - EDRAM - Exane AM
Federal Finance Gestion - Fidelity International
Financière Arbevel - Generali Investment Europe
Groupama AM - Huguau Gestion - Invesco AM
JP Morgan AM - LBPAM - La Financière de l'Echiquier
La Française - Lazard Frères Gestion - Lombard Odier AM
Lyxor AM - Mandarine Gestion - Muzinich & Co
NGAM - Oddo BHF AM - OFI AM - Rivage Investment
Robeco - Rothschild & Cie Gestion
Russell Investments - Schelcher Prince Gestion
Schroders - Scor IP - SSGA - Swiss Life AM
Sycomore AM - Syquant Capital - Theam
Tikehau IM - Tobam
Vanguard

SOCIÉTÉS DE GESTION QUI COMPTENT

POLITIQUE MONÉTAIRE

La BCE prolonge
le statu quo

DIRECTIONS FINANCIÈRES

Pourquoi les associations
professionnelles
séduisent

Financements d'actifs, trésorerie et cash management

Pour optimiser la gestion des liquidités, plusieurs solutions s'offrent aujourd'hui aux directions financières. Aux solutions classiques de crédit et d'affacturage, de nouveaux outils viennent s'ajouter. Reste que pour les experts, l'instauration d'une véritable culture cash au sein de l'entreprise demeure la clé du succès de toute stratégie de cash management.



Avec (en photo de gauche à droite) :

Jean-François David, secrétaire général, Groupe ESI
Alban Dorin, associé, Mayer Brown
Christian Jacquin, corporate credit manager, Faurecia

Fabien Jacquot, président, Corporate Linx
Fabrice Pesin, médiateur national du crédit

Table ronde animée par **Guillaume Clément**, journaliste, Option Finance

Les entreprises françaises se portent mieux. Selon le dernier rapport de la médiation nationale du crédit, le nombre de saisines s'est replié de 7 % sur un an en 2016. Par ailleurs, sur les 1 600 dossiers d'entreprises traités par la médiation du crédit en 2016, le taux de réussite s'établit à 64 %. Fabrice Pesin, Médiateur national du crédit, constate une «amélioration année après année de la situation financière des entreprises». Néanmoins, dans le détail, «il apparaît que si la situation s'améliore très nettement pour les ETI et PME, les difficultés de financement restent concentrées sur les TPE».

Autre évolution notable, les conditions d'octroi du crédit qui tendent à se complexifier : «La tendance est aujourd'hui clairement au cofinancement. Nous voyons ainsi se former des mini-pools bancaires pour des sommes de 500 000 euros. Par ailleurs, même lors d'un cofinancement par trois établissements bancaires, une garantie de BPI France est exigée», constate Fabrice Pesin.

Outre les financements bancaires, d'autres solutions émergent

Une technique importée des Etats-Unis se développe en Europe : l'asset-based lending. «Ce type de financement permet de mettre en place une ligne de crédit adossée sur les actifs de l'entreprise, explique Alban Dorin, associé, Mayer Brown. Si les actifs sont essentiellement constitués de créances, la tendance est à

la diversification sur différents actifs de l'entreprise, à l'instar des stocks.» Dans le même temps, l'affacturage gagne du terrain. «Aujourd'hui, les sociétés d'affacturage ont étendu leurs offres et tous types d'entreprises peuvent être intéressés, du grand groupe à la TPE», constate Christian Jacquin, corporate credit manager, Faurecia.

Le reverse factoring, solution mise en place à l'initiative du client, se développe également au sein des entreprises françaises. «Cet outil offre la possibilité aux entreprises d'être payées plus tôt sur les créances clients, mais avec une différence par rapport à l'affacturage classique : le donneur d'ordre est impliqué dans l'opération puisque c'est lui qui garantit le remboursement des créances à l'échéance», explique Fabien Jacquot, président, Corporate Linx. Reste que pour les entreprises, les difficultés à sortir de l'affacturage peuvent parfois être réelles : «Avec des délais de paiement à 60 jours, la fin de l'affacturage signifie que l'entreprise doit être à même de constituer deux mois de trésorerie, ce qui est parfois délicat à mettre en œuvre», met en garde Christian Jacquin. Finalement, pour Jean-François David, secrétaire général, groupe ESI, le principal levier d'optimisation du BFR demeure l'implication constante de l'ensemble des acteurs de l'entreprise. Il explique : «Les commerciaux touchent des primes sur les ventes, mais également sur la qualité du recouvrement. Cela permet de faire passer la culture du cash au sein de l'entreprise.» ■