

QUOI DE NEUF DU CÔTÉ DES FINANCEMENTS À COURT TERME ?



Alexandre CHALLALI

Responsable trésorerie et *risk manager*
Sercel



Cyril MERKEL

Trader in the dealing room, Sanofi
Président de la commission « placements »



Matthieu ARNOUX

Directeur grands comptes associé
AU Group



Arnaud SOUBIEN

Deputy CEO
Finexkap AM



Xavier TREGUER

Directeur trésorerie groupe
Agrial

Les Journées de l'**aFTE** 2017

I. AGRIAL, GROUPE COOPÉRATIF AGRICOLE ET AGROALIMENTAIRE MULTI-SPÉCIALISTE



 #JAFTE2017

UN LEADER DU SECTEUR

Chiffres clés

- Chiffre d'affaires 2016 : 5,2 milliards €
- EBE 2016 : 212 millions €
- 14 000 adhérents
- 21 000 salariés

4 branches agricoles



Amont

- Agrofourniture
- Nutrition animale
- Céréales
- Porcs
- Bovins
- Œufs
- Volailles



Distribution rurale

- Distribution agricole et grand public
- Jardinerie
 - Animalerie
 - Bricolage
 - Intrants agricoles



Semences

- Multiplication de semences de céréales à paille, maïs et fourragères



Machinisme agricole

- Distribution de matériel agricole et d'équipements dédiés à l'élevage



4 branches agroalimentaires



Légumes

- Production, conditionnement et transformation de légumes frais



Lait

- Collecte et transformation laitière en produits et ingrédients laitiers



Boissons

- Production, transformation et commercialisation de boissons et de produits de la pomme

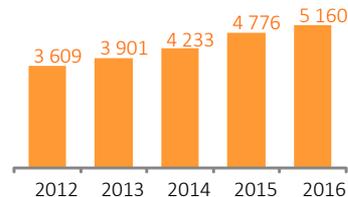


Viandes

- Transformation de viandes de boucherie



Forte croissance du chiffre d'affaires (en m€)



Evenium ConnexMe – Code événement : [AFTE2017](#)

Pour poser vos questions, sélectionner la salle « **Petit auditorium** »

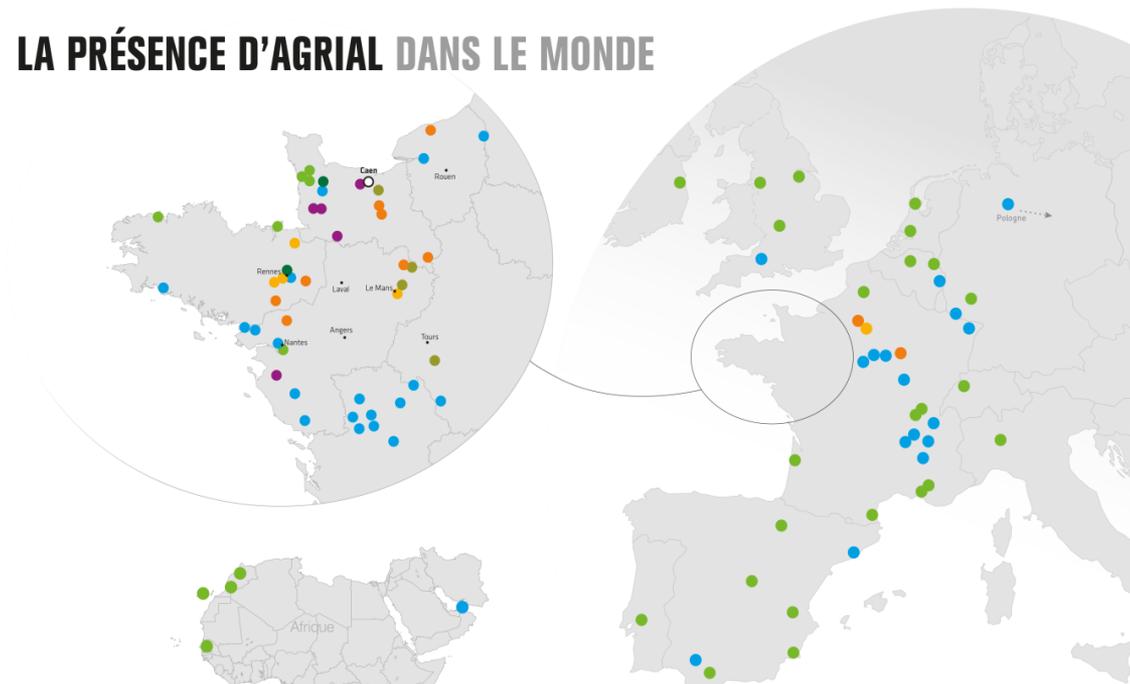
Réseau WIFI & Mot de passe :

[AFTE2017](#)

[#JAFTE2017](#)

UNE PRÉSENCE INTERNATIONALE FORTE

LA PRÉSENCE D'AGRIAL DANS LE MONDE



Principaux sites et bureaux d'Agrial dans le monde

- Coopérative et Groupe Agrial
- Semences : Agrial, Benoist Sem, Centre Sem, Semara
- Distribution rurale : Districo, Végam
- Machinisme : Elevance, Lactamat, Sama, SM3, V3Pro
- Boissons : Eclor, Bellot, Ecusson, Kerisac, Loïc Raison
- Lait : Eurial, Agrilait, Bio nat', Couturier, Grand Fermage, Maestrella, Merci Chef, Pavé d'Affinois, Soignon
- Légumes : Créaline, Florette, Priméale
- Viandes : Avigros, Brient, Charcuterie Cosme, Maître Jacques



Evenium ConnexMe – Code événement : [AFTE2017](#)

Pour poser vos questions, sélectionner la salle « **Petit auditorium** »

Réseau WIFI & Mot de passe :

[AFTE2017](#)



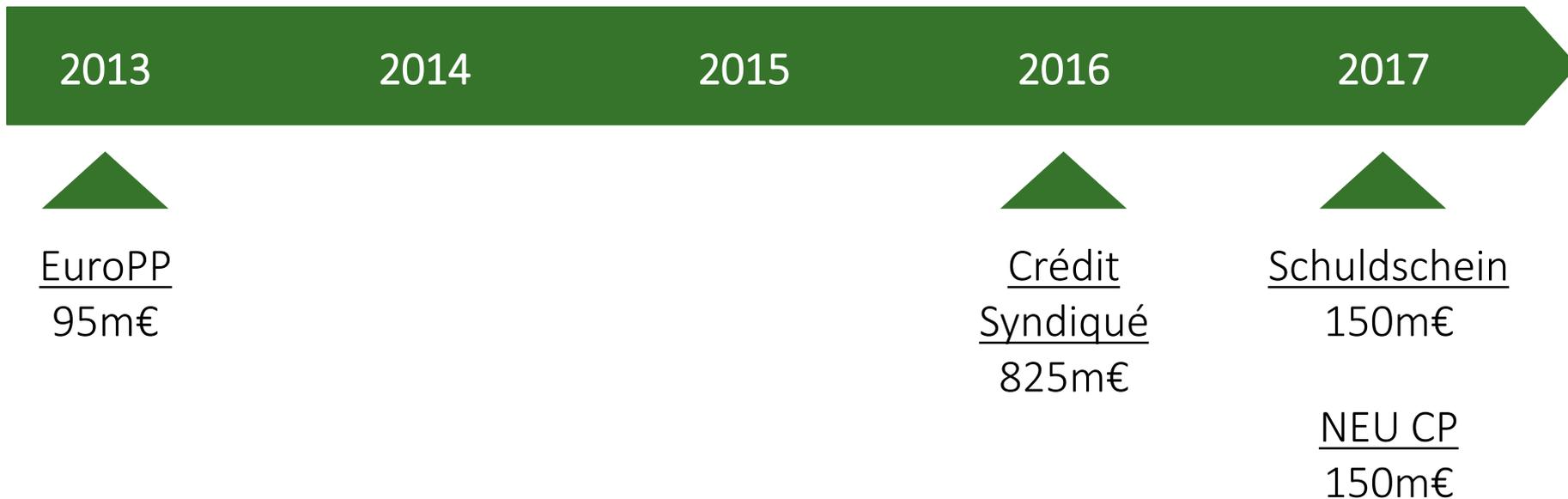
Les Journées de l'**aFTE** 2017

IV .AGRIAL, UNE RÉFLEXION PERMANENTE SUR LA STRUCTURATION DES FINANCEMENTS DU GROUPE



 #JAFTE2017

UNE DÉSINTERMÉDIATION DES FINANCEMENTS ENTAMÉE TRÈS TÔT



► Dans chaque cas, des besoins spécifiques à couvrir et une équipe projet dédiée

Les Journées de l'**aFTE** 2017

VI .UNE OPTIMISATION SUPPLÉMENTAIRE DES CONDITIONS DE FINANCEMENT : LE MARCHÉ DES NEU CP (NOUVEAU NOM DES BILLETS DE TRÉSORERIE)



 #JAFTE2017

UN MARCHÉ TRÈS INTÉRESSANT MAIS ACCESSIBLE MOYENNANT QUELQUES CONTRAINTES

De nombreux intérêts pour les entreprises...

- Marché permettant à des investisseurs de placer leurs fonds à court terme auprès d'entreprises
- Marché flexible permettant aux entreprises de désintermédier leurs financements à moindre coût
- Capacité à financer les besoins court terme à très grande échelle si nécessaire

... mais des contraintes

- Entreprise devant être soit notée, soit cotée soit bénéficiant d'une garantie d'une entreprise elle-même notée (généralement une banque)
- Validation nécessaire du programme par la Banque de France
- Programme d'une taille minimum de 150m€
- Obligation pour l'entreprise de passer par un agent placeur pour avoir accès aux investisseurs

EMETTRE SUR LE MARCHÉ DES NEU CP, UN PROJET DE FOND POUR AGRIAL

Etape 1 : mettre en place une garantie, Agrial n'étant ni cotée ni notée

- Agences de notation peu au fait des spécificités du monde coopératif
- Intégration d'une garantie de 150m€ dans le cadre documentaire du crédit syndiqué de juin 2016 pour permettre la mise en place du programme (garantie octroyées par l'ensemble des banques du pool au pro-rata de leur participation)

Etape 2 : obtenir l'agrément de la Banque de France

- Préparation d'un prospectus allégé à destination des investisseurs
- Négociation des contrats avec les agents placeurs
- Obtention de l'agrément en décembre 2016

Etape 3 : émettre

- Etape cruciale, le 1^{er} prix (ou taux) devant être au bon niveau :
 - Si trop agressif, pas d'investisseurs et impossibilité de placer les NEUCP
 - Si trop laxiste, très difficile de revenir en arrière vers un taux compétitif
- Première émission le 2 mars 2017 permettant au groupe de générer une économie de frais financiers

QUOI DE NEUF DU CÔTÉ DES FINANCEMENTS À COURT TERME ?



Alexandre CHALLALI

Responsable trésorerie et *risk manager*
Sercel



Cyril MERKEL

Trader in the dealing room, Sanofi
Président de la commission « placements »



Matthieu ARNOUX

Directeur grands comptes associé
AU Group



Arnaud SOUBIEN

Deputy CEO
Finexkap AM



Xavier TREGUER

Directeur trésorerie groupe
Agrial



GARANTIE, FINANCEMENT
& GESTION DU CRÉDIT-CLIENTS

© A.U.Group - confidentiel



Evenium ConnexMe – Code événement : [AFTE2017](#)

Pour poser vos questions, sélectionner la salle « **Petit auditorium** »

Réseau WIFI & Mot de passe :

[AFTE2017](#)



AU Group est le 1er conseil uniquement spécialisé dans le domaine du crédit clients

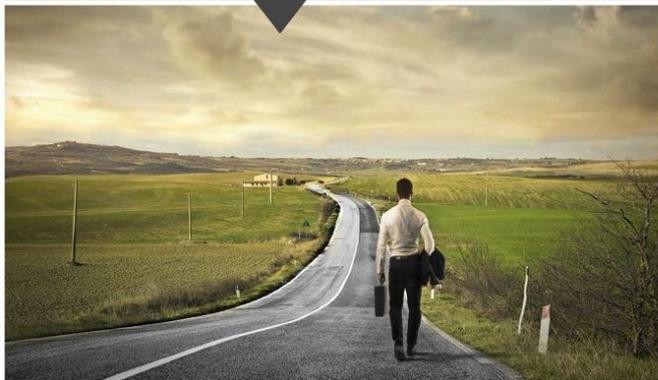
■ **PERENNITE**

- Création en **1929**
- Actionnariat **100% familial et indépendant**



■ **UNE ORGANISATION INTERNATIONALE**

- Une dimension **globale** allée à une prise en charge **locale**
- Des contrats dans **plus de 70 pays**



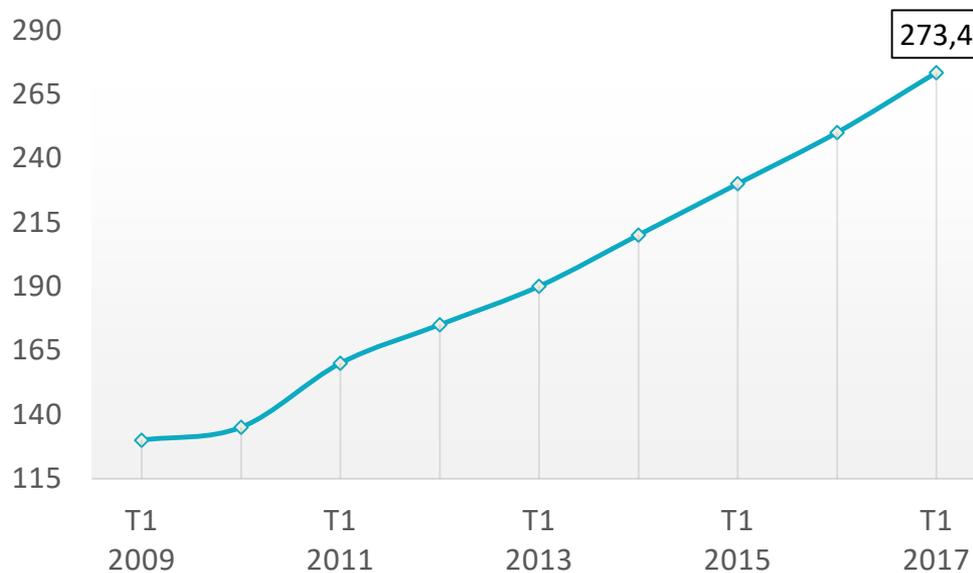
■ **EXPERTISE**

- Une équipe de **260 collaborateurs** répartis dans le monde
- Plus de **4500 clients**
- **300 milliards** d'€uros de transactions commerciales garanties en 2016



La croissance de l'affacturage accélère au premier trimestre 2017 (+8,4% sur un an)

Production en milliards d'euros



■ Financer

L'affacturage: une solution multiforme adaptée à toutes les entreprises: notifiée ou confidentielle, gérée ou déléguée, ligne à ligne ou rechargement de balance

■ Péreniser

L'affacturage génère une source stable de financement indépendamment de l'évolution de la présentation du bilan de l'entreprise



**VOTRE CREDIT
CLIENTS**

■ Sécuriser

L'assurance-crédit, connectée à l'affacturage, permet de neutraliser le risque de non-paiement et donc de sécuriser les financements

■ Optimiser

L'affacturage s'adapte à la dimension et aux objectifs de l'entreprise: programmes pan-européens et déconsolidants



■ **ANALYSER :**



1

- La structuration du poste clients
- Le processus de facturation
- le métier de l'entreprise et sa « factorabilité »

■ **SELECTIONNER :**

2

- le factor compte tenu du cahier des charges fixé par l'entreprise et des contraintes opérationnelles



■ **ACCOMPAGNER :**



3

- le process de validation du dossier de crédit chez le factor
- la finalisation du wording contractuel
- le démarrage du contrat
- la renégociation ou les évolutions à apporter au contrat



QUOI DE NEUF DU CÔTÉ DES FINANCEMENTS À COURT TERME ?



Alexandre CHALLALI

Responsable trésorerie et *risk manager*
Sercel



Cyril MERKEL

Trader in the dealing room, Sanofi
Président de la commission « placements »



Matthieu ARNOUX

Directeur grands comptes associé
AU Group



Arnaud SOUBIEN

Deputy CEO
Finexkap AM



Xavier TREGUER

Directeur trésorerie groupe
Agrial

Les Journées de l'**aFTE** 2017

Finexkap : Libérer le financement désintermédié



 #JAFTE2017

Intro/Sommaire

I Les conséquences de la crise se font encore ressentir

- L'environnement règlementaire et la politique monétaire européenne bouleversent le financement de l'économie

II Les solutions bancaires traditionnelles

- Les banques offrent des solutions qui ne sont pas adaptées au dynamisme des entreprises

III Désintermédiation : barrière à l'entrée des TPE/PME

- Les solutions traditionnelles pas adaptées aux TPE/PME

IV Fintech : un accès au marché fluidifié et personnalisé

- Les Fintech font le pont entre les TPE/PME et le marché des capitaux

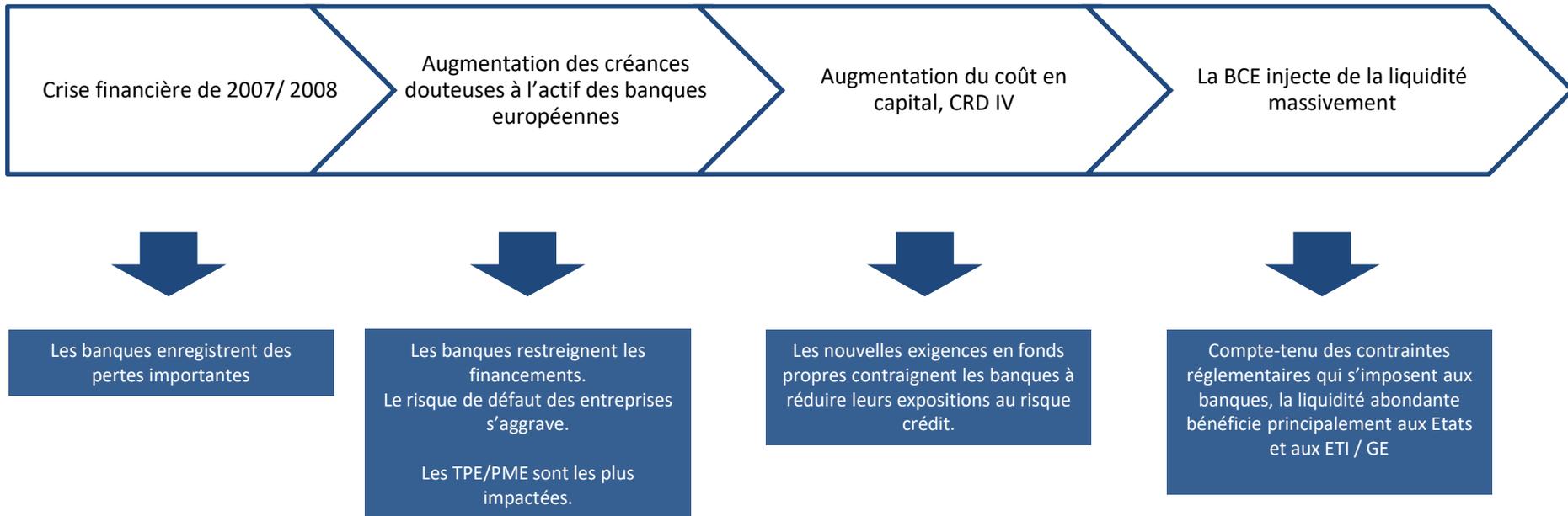
V Finexkap : de la conception à aujourd'hui

- KPIs

VI Finexkap : les solutions intégrées

- L'expérience utilisateur au cœur de la philosophie Finexkap

Les conséquences de la crise se font encore ressentir



La crise financière a bouleversé durablement le financement de l'économie.

Les GE /ETI ont accéléré la diversification des sources de financement mais les TPE/PME, plus dépendant du système bancaire, ont toujours des difficultés d'accès au financement.

Les solutions bancaires traditionnelles

SOLUTIONS BANCAIRES



Délais d'instruction du dossier de financement pouvant atteindre 15 jours ouvrés



Nécessite plusieurs rendez-vous physiques avec la banque



Des frais de dossier

65%

des PME perçoivent un durcissement des conditions bancaires¹

Crédit

- Montant limité
- Durée limitée
- Ne couvre pas l'ensemble des besoins
- Caution dirigeant

Encours de 941 Milliards € en France en août 2017² dont
218 Milliards € crédit de trésorerie
723 Milliards € crédit long terme et autres

Mobilisation de créances

- Tarification opaque
- Engagement sur le volume et la durée
- Caution du dirigeant
- Gestion des créances selon le cahier des charges de la banque

Encours de 28 Milliards € en France en août 2017²
Avec près de 10% de croissance annuelle ces dernières années, l'affacturage est en plein essor. Seulement 45,000 entreprises y ont recours alors que 550,000 seraient potentiellement éligibles.

Sources:

¹ « Baromètre sur le financement et l'accès au crédit des PME » ; Sondage Ifop pour KPMG et CGPME ; 2016

² Webstat – Banque de France

Financement inter-entreprises

Crédit client : crédit que les entreprises s'accordent entre elles implicitement à travers les délais de paiement consentis par une entreprise à ses clients

Le succès du crédit inter-entreprises

Clients (PME)

- Une source de financement indispensable due aux difficultés d'obtenir des crédits de trésorerie

Clients (ETI et GE)

- Une gestion efficace de la trésorerie permet aux ETI et GE d'améliorer leurs résultats et leurs ratios financiers

Fournisseurs

- Offre de la souplesse à leurs relations commerciales



Coût client

- Les délais de paiement trop long nuisent à la relation commerciale avec leurs fournisseurs
- Les retards de paiement source de risques concrets de sanctions (LME / SAPIN II)



Coût fournisseur

- Engendre des besoins de trésorerie
- Charges liées au coût du risque
- Arbitrage difficile entre gestion de la trésorerie et relation commerciale

Encours de 647,6 Milliards € en France en 2015¹

Sources:

¹ Rapport de l'Observatoire des délais de paiement; publication 2016



Evenium ConnexMe – Code événement : [AFTE2017](#)

Pour poser vos questions, sélectionner la salle « **Petit auditorium** »

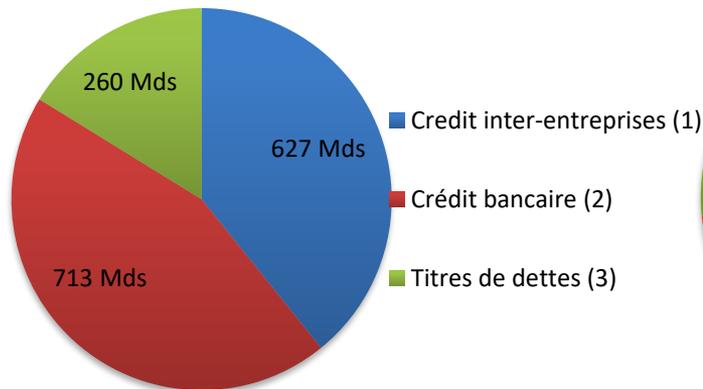
Réseau WIFI & Mot de passe :

[AFTE2017](#)



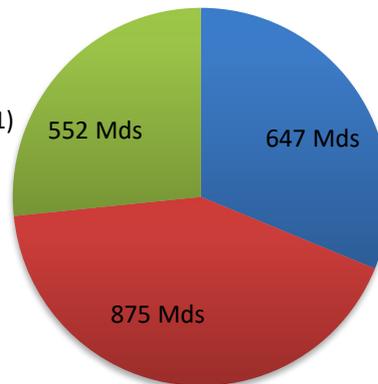
diversification des financements en marche

Sources de financement des SNF en 2007



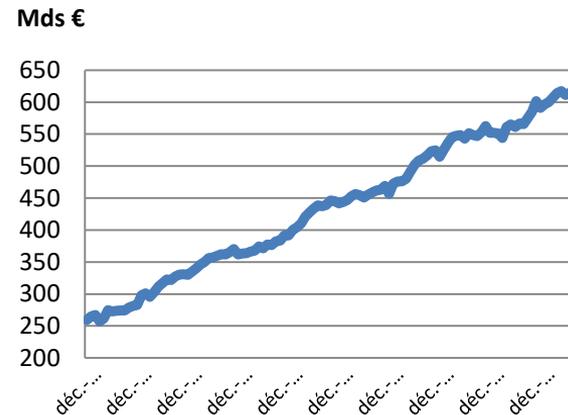
Disponibilités⁴ : 208 Mds

Sources de financement des SNF en 2015



Disponibilités⁴ : 395 Mds

Emission des titres de dette de SNF de 2007 à 2017



L'encours des titres de dette de SNF (hors produits dérivés) a triplé au cours de la décennie pour atteindre 610 Mds € en aout-17

Sources:

¹ Rapport de l'Observatoire des délais de paiement;

² Webstat – Banque de France

³ Webstat – Banque de France

⁴ Rapport de l'Observatoire des délais de paiement;

Désintermédiation : barrière à l'entrée des TPE/PME

Les barrières à l'entrée

Montant minimum requis

Coût de mise en place élevé

Equipe interne dédiée

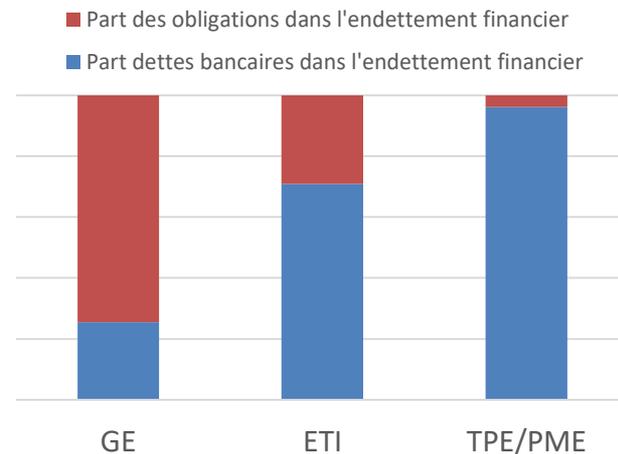
Promotion des opérations chronophage

Obligation de transparence

Les TPE/PME exclues

- Le coût d'analyse pour un investisseur n'est pas compatible avec la taille de financement recherché par les TPE/PME
- L'émission de titres par les TPE/PME pas assez liquide
- Les coûts fixes d'une opération désintermédiée sont trop importants pour concurrencer les offres bancaires

Encours des émissions obligataires vs dettes bancaires % (2015)¹



Bien que la désintermédiation par le marché des capitaux connaisse une forte croissance pour les ETI et GE, les TPE/PME restent exclues

Sources:

¹ Webstat – Banque de France

Fintech : un accès au marché fluidifié et personnalisé

Fintech : crowdlending, financement de trésorerie, financement de créances, financement de la chaîne d'approvisionnement



Des solutions efficaces et efficaces à coût unitaire réduit offrant des sources de financement alternatives

Réduit l'asymétrie d'information sur les places de marché et par conséquent accentue la liquidité

Des produits d'investissement décollés des marchés avec un rendement/risque intéressant

Un environnement permettant aux investisseurs professionnels et non professionnels de participer au financement de l'économie

Réuni

Investisseurs

Emprunteurs

Source:

« Economic benefits of Fintech Backing Australian FinTech » ; Australian Government – The Treasury ; 2016

Finexkap : de la conception à aujourd'hui

L'histoire de Finexkap



Performance

+ 115 M€
financées aux TPE/PME

+18,000 Créances
financées

+6,200 Utilisateurs
enregistrés sur Finexkap

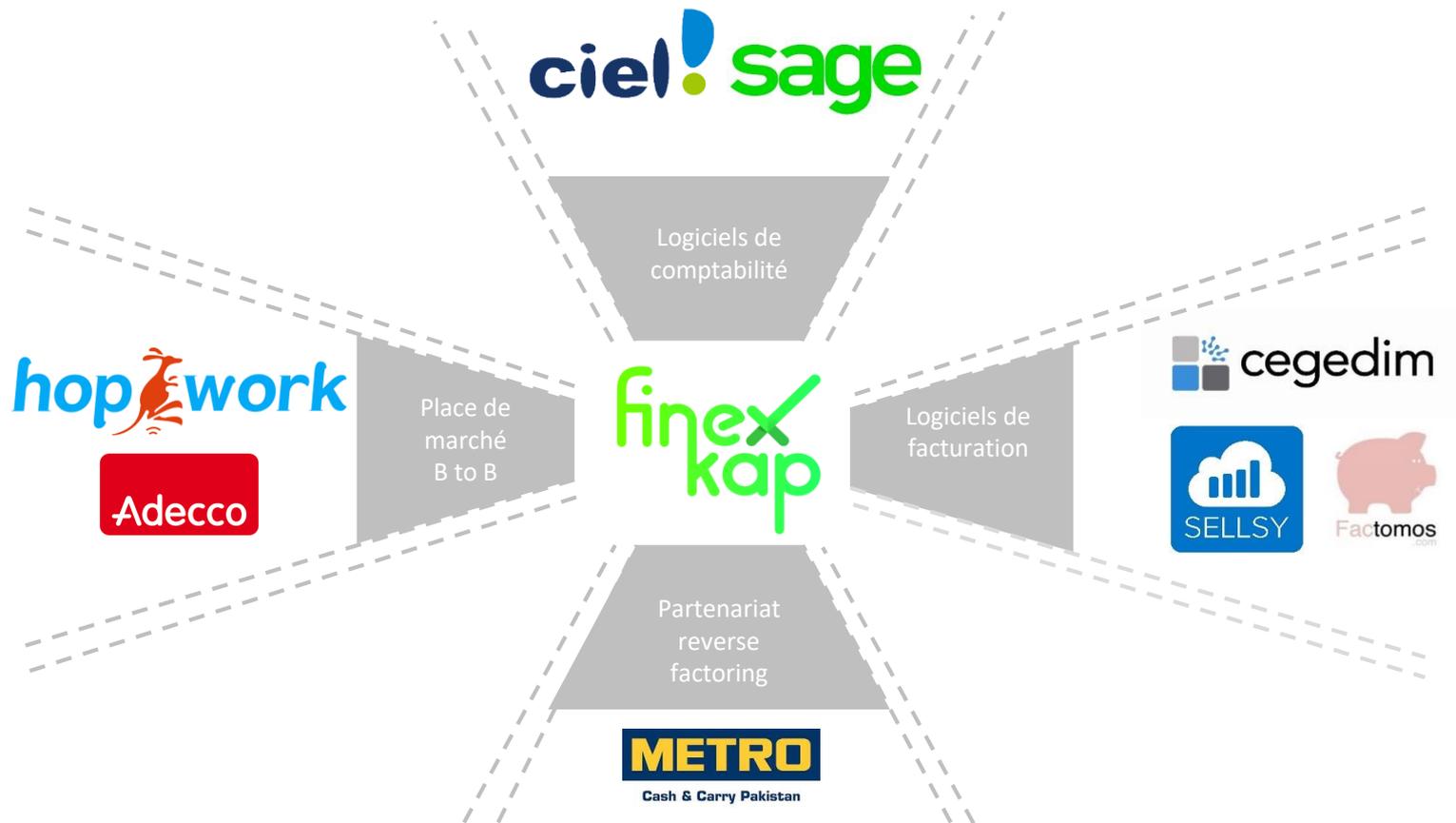
+600 Cédants
dont +270 dans le portefeuille

+3.100 Débiteurs
dont +700 dans le portefeuille

< 0,1% de perte

Source:
Données Finexkap 31/10/2017

Finexkap : une solution de financement en un click



Contact

Arnaud Soubien
Directeur Général Délégué
Gérant de fonds
as@finexkap.com
D: +33 1 82 83 14 51
M: +33 7 83 21 70 92