

Synergie trésorier banquier: le duo gagnant de l'économie réelle

Dans un contexte de taux d'intérêt positifs, les trésoriers d'entreprises sont particulièrement conscients de l'effet vertueux de leurs placements sur l'économie réelle, à travers la gestion, par les banques, de leurs liquidités. Comment allier rémunération et impact ?

Entretien entre Brian Leuck, trésorier du groupe Eiffage, Kim Doll, responsable cash management régions de Natixis CIB, et Jean-François Robin, responsable mondial de la Recherche Natixis CIB.

Une synergie trésorier banquier, pouvez-vous nous en dire plus ?

Kim Doll : Après avoir évolué dans un environnement de taux très bas, voire négatifs, les trésoriers se sont retrouvés face à des taux avoisinant les 4.5% au pic en 2023. Les excédents de trésorerie sont devenus un formidable levier d'action pour financer l'économie réelle, à travers l'utilisation des fonds collectés par les banques pour financer des projets et des investissements productifs. Cette dynamique est d'autant plus d'actualité que l'on entrevoit la fin de la baisse des taux.

À quel niveau voyez-vous les taux se stabiliser ?

Jean-François Robin : Oui clairement, nous nous orientons vers la fin de la baisse des taux et une stabilisation autour de 2% pour la Banque centrale européenne, qui pourrait procéder à une ultime baisse en décembre à 1.75%. La fin du cycle est proche. A l'inverse, la FED devrait continuer à baisser ses taux d'ici la fin de l'année prochaine autour de 3%.

Vous dites que les placements sont devenus un formidable levier pour financer l'économie réelle; en particulier la transition environnementale ?

Kim Doll : En effet, de plus en plus de clients s'intéressent non seulement au rendement financier mais également à l'impact environnemental de leurs placements. Nous avons ainsi lancé il y a un an le [Green Deposit](#), qui vise à soutenir des initiatives durables et où les dépôts sont fléchés vers des entreprises et des projets à fort impact environnemental. Le bilan est positif. Nous avons toutefois établi des règles d'éligibilité strictes selon notre outil interne de notation, le [Green Weighting Factor](#), qui attribue une note allant du maron foncé au vert foncé.



Brian Leuck : Les placements Green sont un plus, même si nous sommes convaincus que notre principal levier d'action, étant un des leaders européens du BTP et des concessions, ce sont nos métiers et nos certifications.

Autre point fondamental: ces placements sont le fruit du travail des compagnons d'Eiffage, issue du travail sur une multitude de chantiers et de projets. Nous cherchons donc avant tout la sécurité et la liquidité des placements.

Vous ne cherchez pas forcément le meilleur rendement ?

Brian Leuck : Bien sûr, en tant que trésorier, je cherche à optimiser nos placements. Mais je vais surtout prioriser un partenariat global, construit dans la durée, auprès d'un pool de banques restreint lié à notre RCF (Revolving Credit Facility). Des établissements qui nous accompagnent sur nos activités de travaux et concession au travers des financements, cash pooling, leasing de matériel, garanties... Ceci représente une masse considérable. Nous avons par exemple près de 4000 comptes et 60 000 garanties en France. Nous nous retrouvons ainsi à différentes strates d'intérêt qui génèrent une résilience.

Kim Doll : La rémunération est bien entendu un critère important pour nos clients, en particulier en ce moment, compte



Brian Leuck

« Nous allons surtout prioriser un partenariat global, construit dans la durée, auprès d'un pool de banques restreint lié à notre RCF (Revolving Credit Facility). »



Kim Doll

« La garantie du capital et la disponibilité sont des éléments aussi décisifs que la rémunération. »



Jean-François Robin

« In fine les bonnes entreprises pourraient se financer mieux que les États. On le voit aux États-Unis, on pourrait le voir en France avec le risque politique qui pèse relativement plus sur la signature de l'État. »

tenu de la tension actuelle sur les taux. Mais pas uniquement. Comme l'explique Brian, la garantie du capital et la disponibilité sont également des éléments décisifs. Pour répondre à ces attentes, nous avons mis en place des comptes à rémunération progressive, offrant un équilibre entre sécurité, liquidité et rendement. Le principe est simple: la rémunération progresse en fonction du montant et de la durée de placement, avec une disponibilité immédiate du capital (sans préavis ni pénalité). Nous allons l'étendre à d'autres devises que l'EUR et l'USD, à la demande de nos clients internationaux.

La liquidité est donc primordiale.

Taux fixe, taux variable ?

Brian Leuck : Dans un secteur dynamique comme le nôtre, notre cash doit être très rapidement disponible en cas d'opportunité, excluant un intérêt à figer des poches de placements avec des maturités longues à taux fixe. Pour prévenir l'impact des fluctuations des taux sur notre résultat, notre programme de financement court terme (NeuCP) et nos placements doivent pouvoir s'ajuster en permanence. Nos placements sont un mix de taux variable et de taux fixe à maturité courte, cela nous permet de suivre la courbe des taux.

Notre programme de financement moyen terme (NeuMTN) est lui à taux variable. Nous notons un intérêt croissant des investisseurs et émetteurs pour ce support. La Bred Banque Populaire (du même groupe que Natixis CIB), fait partie des éléments moteurs qui nous accompagnent sur la partie broker. Courant 2024, nous avons fait des placements à taux fixe un peu plus long en anticipation des baisses à venir, sur des support cash équivalent bien évidemment.

Cette notion de cash equivalent semble primordiale pour certaines entreprises...

Kim Doll : En effet, le cash equivalent est une notion clé pour nos clients. Ce standard comptable définit dans quelle mesure un actif financier peut être assimilé à de la trésorerie. La plupart de nos clients ont besoin que leurs placements soient qualifiés de cash equivalent afin qu'ils soient déduits de leur dette brute dans leur bilan comptable, pour être inclus dans la dette nette. Cette classification est validée par les commissaires aux comptes et doit répondre à certains critères (placement court terme, liquide, etc.).

Brian Leuck : Pour Eiffage, il est important, en tant que société cotée, que nos placements soient cash equivalent. Ajoutez à cela la cyclicité de notre trésorerie, typique du BTP, où nous avons beaucoup de liquidités en fin d'année que nous consommons de janvier à août, pour remonter ensuite jusqu'à la fin de l'année suivante. Et les événements exceptionnels de M&A.

Nous avons donc opté pour un panel de placements cash equivalent allant de la SICAV monétaire, des comptes à vue rémunérés, des dépôts et comptes à terme à maturité maximum de trois mois ou avec sortie anticipée... Le compte à rémunération progressive de Natixis CIB fait partie de mes indispensables.

Jean-François Robin : Je rebondis sur un phénomène qui me semble particulièrement intéressant à observer en ce moment: on assiste à une véritable inversion des paradigmes, où l'on va voir de plus en plus d'entreprises dans le monde se financer à des taux inférieurs aux États. Ces derniers sont soumis à des contraintes de financement des grands programmes économiques, des grandes transitions, de la défense, et de d'impossibilité politique à réduire d'autres dépenses. Cette hausse des déficits et des dettes publiques va détériorer la qualité de crédit des États, donc leurs conditions d'emprunt.

/// RENCONTREZ NOS ÉQUIPES AUX JOURNÉES DE L'AETE !

/// RETROUVEZ NOS SOLUTIONS SUR [GTB.NATIXIS.COM](https://gtb.natixis.com)