

Financement - Le groupement des Mousquetaires optimise la gestion de sa dette

Souhaitant simplifier le suivi et la gestion de sa vingtaine de lignes de financement, le groupement des Mousquetaires vient de rejoindre la plateforme française de pilotage des placements privés de dette Pref-X. Peu onéreuse, cette solution va lui permettre d'alléger sensiblement sa charge administrative.

Les Mousquetaires s'attaquent au pilotage de leur dette. Regroupant notamment les enseignes Intermarché, Netto, Bricorama ou encore Rapid Pare-Brise, le groupement des Mousquetaires (45,331 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2019) compte à ce jour une vingtaine de lignes de financement, réparties pour moitié entre crédits bancaires et placements privés et portant sur un encours global d'environ 2,5 milliards d'euros. Une multiplicité de produits et de prêteurs qui n'est pas sans présenter d'inconvénients. «Alors que les demandes de documents et d'agréments financiers sont généralement les mêmes d'un créancier à l'autre, nous nous retrouvons à devoir les envoyer individuellement, ce

qui constitue une tâche répétitive et chronophage pour la personne de la direction financière chargée de cette mission, constate Arnaud de Ligniville, directeur financements et trésorerie du Groupement des Mousquetaires. En outre, il peut arriver que certaines informations soient transmises avec un léger retard en raison d'un oubli.»

Un service gratuit pour les créanciers

En quête d'une solution permettant d'optimiser la gestion de la dette, Arnaud de Ligniville découvre l'existence de la fintech Pref-X au cours d'un échange avec le représentant de la masse DIIS Group, actionnaire de cette dernière. Créée en 2017 et soutenue par plusieurs acteurs de la

place de Paris, Pref-X propose une plateforme digitale (en mode SaaS) visant à faciliter à la fois la mise en place d'un placement privé de dette et les interactions entre les diverses parties prenantes durant toute la durée de vie de l'instrument. Plusieurs facteurs ont séduit le responsable. «Près de la moitié de nos lignes de dette étant des crédits bancaires, nous souhaitions pouvoir piloter ces derniers depuis la plateforme, au même titre que nos placements privés émis sous des formats loans (deux) comme obligataire (sept). Objectif : disposer d'un canal unique de communication pour l'ensemble de nos financements. La solution de Pref-X le permettait.» En outre, celle-ci dispose d'un argument pour inciter les prêteurs à l'utiliser. «Pour eux, le service de base est gratuit. Dans ce contexte, ils peuvent difficilement refuser !» Pour l'émetteur, le coût s'élève à 1 000 euros par an et par instrument de dette.

Un système d'alertes

Enfin, les bénéfices pour la direction financière sont mul-



Arnaud de Ligniville, directeur financements et trésorerie

«Nous pouvons savoir quels prêteurs ont consulté les documents transmis et à quel moment.»

tiples. «La base de données est auditable sur toute la chaîne de la relation emprunteur/prêteur, apprécie Arnaud de Ligniville. A ce titre, nous pouvons savoir qui a consulté tels documents et à quel moment. De plus, un système d'alerte permet de nous rappeler en amont chaque date d'échéances, tandis que les créanciers peuvent être instantanément prévenus en cas de bris de covenant, par exemple.» Reste désormais pour le groupement des Mousquetaires à attendre que chacun de ses partenaires financiers rejoigne Pref-X. «Une majorité des prêteurs ayant été prévenus avant la coupure estivale, cela devrait être effectif dans les prochaines semaines», informe Arnaud de Ligniville. ■

Arnaud Lefebvre

[@ALefebvre_of](#)

Pref-X simplifie la gestion du KYC

- La solution digitale conçue par Pref-X est aujourd'hui utilisée par une quinzaine d'émetteurs et par plus de quarante investisseurs. «Les dettes gérées sur la plateforme représentent un encours global de 5 milliards d'euros environ», précise Marie-Hélène Créty, présidente de la fintech.
- Afin d'accélérer son développement commercial, la société vient de recruter un commercial. En parallèle, elle continue de développer de nouvelles fonctionnalités. «Après avoir renforcé notre offre de pilotage des covenants au début de la crise, nous travaillons actuellement sur le lancement d'un module qui permettra de faciliter la collecte et l'envoi des documents réclamés par les prêteurs au titre du KYC (know your customer), prévient Marie-Hélène Créty. Celui-ci devrait être opérationnel d'ici la fin de l'année.»