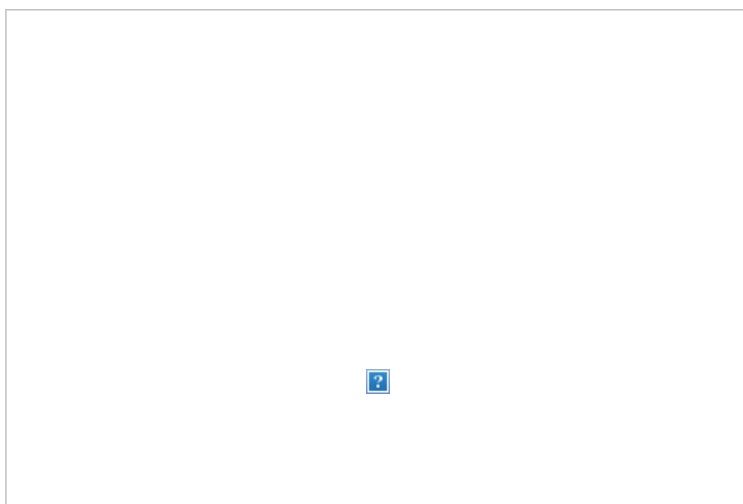


# Trésoriers, directeurs financiers : à compétence égale, choisiriez-vous une solution de gestion de trésorerie française ?



1 / 1

En 2012, le ministère du redressement productif fait du "made in France" une de ses priorités. 49 % des Français estime qu'acheter un produit "made in France" est un acte civique. En revanche qu'en est-il pour les entreprises ? Vont-elles choisir des solutions technologiques françaises plutôt que des solutions internationales ?

"Plus le métier devient complexe, plus la qualité devient une nécessité". Aujourd'hui, la gestion de trésorerie est la priorité n°1 des entreprises toutes tailles confondues avec à très court terme le passage au SEPA, la sécurisation des paiements, une vision du trésorier à 360° et éventuellement les évolutions de normes comptables. Alors comment les trésoriers et directeurs financiers choisissent-ils la solution de gestion de trésorerie la plus adaptée à leurs besoins ?

**Cabinets d'audit français et Big Four : L'indépendance et l'impartialité sont-elles au rendez-vous ?**

Quand une entreprise a un besoin en solution de gestion de trésorerie, qu'elle soit grand compte, ETI, PME ou TPE, 2 solutions pour trouver un prestataire : soit elle rédige un cahier des charges avec l'aide d'un cabinet de conseil, c'est souvent le cas des grands comptes, soit si c'est une ETI ou PME elle peut aussi, lancer un appel d'offres ou faire une recherche directe.

Si la société est un grand compte, très fréquemment l'appel d'offres sera lancé via les "Big Four", cabinets d'audit très puissants dans le domaine de l'audit financier et comptables.

Si le recours à un Big se révèle indispensable pour les structures d'envergure internationale, comment les cabinets d'audit français tirent-ils leur épingle du jeu ? Leur ambition n'est pas de rivaliser avec les géants, car ils n'ont ni la taille, ni l'implantation mondiale, mais ils ont pour la plus grande majorité été formés chez ces derniers et ont donc la même expertise.

En revanche, comment choisir son meilleur allié vis-à-vis des offres du marché ? La différence entre choisir un cabinet d'audit français et un cabinet d'audit international se fera par les maîtres mots : Expertise, Indépendance et Service haut de gamme.

### **L'innovation couplée d'un service client**

Une fois la sélection des prestataires faite, vers quelle société de services s'allier pour optimiser sa gestion de trésorerie ? Faire du prévisionnel relève aujourd'hui de la boule de cristal. Selon une enquête du cabinet AgileBu, 73 % des professionnels "affirment que leur priorité numéro 1 reste la réduction des coûts pour 2013", un niveau lié au "contexte de crise", mais qui ressort toutefois en baisse de 9 points par rapport à 2012.

Alors les services achats appliqueront-ils la politique du "Made in France" contre des solutions à bas coût. Si l'on regarde les statistiques, il n'y a pour l'instant aucune tendance faisant de l'achat "Made in France" un objectif fort.

En revanche actuellement, de plus en plus de départements achats s'orientent vers des démarches créatrices de valeur en captant l'innovation (Value In), cette tendance semble donc prendre une place grandissante au dépens de l'approche réduction des coûts (Cost Out).

Et si l'on regarde l'innovation française se porte bien ! Et s'exporte très bien sûr un marché international où la concurrence s'accroît. Sur le marché du BtoC, les deux groupes leader français LVMH et Kering se partagent le marché du luxe : Cocorico ! Ce savoir faire français, rayonne aujourd'hui dans le monde entier !

Quel est donc le secret ? Des investissements importants pour rester maître dans l'innovation, dans la qualité de service et dans le "sur mesure".

Et dans le BtoB ? Pour résister à la déferlante des offres commerciales internationales, c'est par le couple "innovation/service client" que les offres françaises se démarqueront.

### **Comment les sociétés de services françaises remporteront-elles leur pari ?**

Comme dans le BtoC, les sociétés de services appliquent la même formule. Certes, ces dernières n'affichent pas des parcs clients à quatre chiffres, contrairement à des entreprises internationales, mais ne faudrait-il pas revenir à une vision plus professionnelle et mesurer la qualité d'une société non pas à son parc client, mais plus à sa qualité de services ?

Mais me direz-vous, si telle société affiche un parc client conséquent, c'est que l'offre produit répond aux besoins du marché. Certes, mais que devient le client une fois le contrat signé ? Vérifier bien que le contrat couvre l'ensemble des besoins pour éviter d'avoir la mauvaise surprise du contrat à tiroirs. Cette technique est bien connue : la solution est vendue à un prix attractif et le client s'aperçoit que tel ou tel fonctionnalités ne sont pas présentes.

Pour chaque module supplémentaire, il faudra ajouter un coût supplémentaire au contrat initial. Connaissant les enjeux de la fonction trésorerie, il ne sera donc pas possible de faire machine arrière et le client sera donc dépendant d'une solution inadaptée et souvent l'engageant sur plusieurs années.

### **Comment choisir un éditeur parmi les offres de gestion de trésorerie ?**

Si l'heure est plutôt à la morosité côté direction des achats, les directions générales sont aujourd'hui très, très soucieuses quant à leur gestion de trésorerie. Le coût ne sera pas obligatoirement le critère de choix n°1 même si ce critère demeure tout de même très important. Au-delà de la solution, les trésoriers sont confrontés à des exigences réglementaires en constante évolution, un paysage technologique en évolution et une pression accrue pour traiter et améliorer la sécurité et la gestion des risques financiers. Alors quelles sont les différences entre les offres de gestion de trésorerie du marché ?

Le choix "produit" se fera d'une manière schématique soit en ASP, soit en mode "SaaS", mais compte tenu des enjeux et des évolutions des normes comptables et bancaires à venir, les entreprises avantageront un prestataire avec une réelle expertise et un réel accompagnement métier .

Déjà des entreprises du CAC 40 ont pris conscience de cette réelle différence et ont choisi d'être accompagnées par des structures françaises indépendantes. Un accompagnement quotidien de la gestion de trésorerie avec des solutions françaises novatrices. De la gestion du cash central jusqu'à couverture du risque de change et risque de taux, la migration vers le SEPA, la sécurisation des paiements en toute sérénité.

Le Groupe Legendre a témoigné récemment dans un article des Échos Business sur les avantages d'avoir choisi Fidrys Trésorerie, dernière génération de solution de gestion de trésorerie innovante tant par sa technologie que par son expertise métier :

#### **Et vous en tant que trésorier ou directeur financier, serez-vous sensible à ce qui suit ?**

Des sociétés telles que Fidrys affiche clairement leur différence auprès des ETI et PME avec "un service haut de gamme de bout en bout".

En 7 points, quand le rêve du trésorier devient réalité :

- 1) la proximité : une petite structure n'aura pas de hiérarchie pyramidale, donc un seul interlocuteur pour l'entreprise.
- 2) la réactivité : qui dit petite structure, dit réactivité immédiate. Contrairement aux entreprises internationales, les procédures sont beaucoup plus souples donc les décisions plus rapides.
- 3) l'expertise haut de gamme : de par leur formation, les collaborateurs de ces structures ont souvent été formés dans les grands cabinets. Ils ont franchi le pas soit en montant leur propre structure, soit en rejoignant des équipes plus restreintes pour travailler différemment avec une reconnaissance sur leur expertise métier de bout en bout.
- 4) des objectifs de service et qualité sans faille : dans une petite structure on pense satisfaction client et non pas rendement.
- 5) indépendance financière : des entreprises indépendantes 100 % françaises, libres de leur stratégie à long terme, et leurs investissements.
- 6) respect du client : pour une ETI ou PME, le choix d'une société française, de par sa proximité, peut rassurer.
- 7) Et si vous faites le choix d'une société française, sans être nationaliste, vous faites le choix de maintenir et de créer des emplois !●