

PLACEMENTS

Prêter de l'argent à des PME et ETI, et pourquoi pas ?

Avec la fin du monopole bancaire, de nouvelles opportunités de placements s'offrent aux entreprises. Par différents biais, vous pouvez en effet prêter à d'autres entreprises. Rémunérateur mais non sans risques. Tour d'horizon.

Avant, pour placer ses excédents de trésorerie, il n'y avait que peu de solutions. Mais, des OPCVM monétaires au certificat de dépôt négociable en passant par le compte à terme, ces produits liquides et sans risque sont aujourd'hui peu rémunérateurs, la faute à la baisse des taux. « *Mieux vaut gagner quelques points de marge en bénéficiant d'escomptes pour paiements anticipés* », estime Laurent Marcellin, directeur général associé chez CashLab, éditeur de solutions pour le pilotage et la prévision de trésorerie.

DES GRANDS GROUPES AUX TPE

Sinon, grâce à votre excédent de trésorerie, vous pouvez apporter votre pierre au développement du tissu économique français ! Il est par exemple possible d'investir dans

des titres négociables à court terme, type NEU CP, émis par les ETI et les grandes entreprises. La maturité ne peut excéder un an. Si la rémunération actuelle est peu intéressante, avec la remontée des taux, les NEU CP devraient vous séduire de par leurs atouts. « *Sur la qualité des émetteurs, le risque de contrepartie semble limité* », signale Cyril Merkel, président de la commission placements de l'AFTE (Association française des trésoriers d'entreprise). Autre avantage ? La possibilité de revendre vos titres sur le marché secondaire. Pour investir dans un NEU CP, contactez l'émetteur ou l'agent placeur (banques...). Vous trouverez les documentations financières des NEU CP sur le site de la Banque de France.

Autre possibilité d'investissement : le prêt interentreprises. Vous bénéficierez de meilleurs rendements. Le revers de la médaille ? L'illiquidité et l'éventuelle perte de capital, partielle ou totale. Le prêt interentreprises, issu de la loi Macron, vous permet de faire crédit à toute entreprise avec laquelle vous entretenez des liens économiques (client, fournisseur), mais pas juridiques (filiale...). « *Attention, le risque de contrepartie doit être parfaitement analysé* », prévient Cyril Merkel (AFTE), qui préconise d'étudier avec minutie le business plan de l'emprunteur, la qualité de son bilan et de ses actifs, son rating et son équipe dirigeante. N'est pas banquier qui veut ! Si les clignotants sont au vert, vous pourrez ►►



