

Crise financière, crise économique, sentiment de défiance

Les nouveaux défis du financement des entreprises ?

Comment un cabinet comme le vôtre, présent dans tous les DOM-COM, ressent la crise mondiale ?

En tant que cabinet conseil en financement, nous subissons bien évidemment la crise économique et la crise financière mondiale. Le ralentissement de l'activité dans l'ensemble des secteurs, quels qu'ils soient, entraînent forcément un ralentissement des investissements et donc une baisse d'activité pour des entreprises comme la nôtre.

D'un autre côté, les entreprises qui ont maintenu leur projet d'investissement se trouvent confrontées à des problèmes de financement liés à une conjoncture financière difficile et à la frilosité des banques.

Mais étant au cœur des projets de financement dans les DOM-COM depuis plus de 16 ans et fortement impliqués dans leur développement économique, nous avons senti les prémices de cette crise et donc anticipé en prenant les mesures qui s'imposaient.



Quels types de dispositions avez-vous prises ?

Il nous est apparu très important que les projets de financement soient extrêmement bien étudiés et encadrés de façon à ce qu'ils correspondent à une réelle attente du marché. Les mesures que nous avons prises allaient donc dans ce sens.

Courant 2008, nous avons procédé à un vaste chantier qui consistait en une restructuration et une réorganisation complète de nos services. Par conséquent, nous étions déjà armés pour y faire face. Nous sommes certains qu'il s'agit d'une crise forte, nous sommes donc sur le terrain quotidiennement aux côtés de nos clients. Nous restons prudents mais confiants dans l'avenir.

Interview de Stéphane Michaux

Directeur commercial et marketing de ACI Outremer Financement.



Et qu'en est-il de la Nouvelle Calédonie ?

Pour nous, les effets sont différents car nous avons ouvert l'agence récemment (mi 2007). Grâce à notre connaissance du tissu économique des régions ultramarines et notre positionnement sur des secteurs clés, nous bénéficions d'un potentiel de développement très important. De plus, notre savoir-faire dans la double défiscalisation (loi Girardin et loi Martin) nous permet de nous positionner sur des dossiers stratégiques dans des secteurs prioritaires, et de répondre ainsi à la volonté du gouvernement de favoriser le développement de la Province Nord, en outre.

Nous poursuivons notre développement en étoffant notre tissu relationnel à la fois auprès des industriels et bien évidemment auprès d'investisseurs locaux.

Cette stratégie nous permet d'avoir une croissance constante de notre activité.

Avec l'abondance des cabinets sur notre territoire, qu'apportez-vous de plus ?

Nos compétences sont multiples et reconnues. Nous maîtrisons tous les secteurs d'activité et favorisons une relation de proximité avec les exploitants.

Nous avons, au fil des années, instauré une relation de confiance avec les établissements financiers auprès de qui

nous défendons sans ménagement tout projet qui nous paraît porteur d'un intérêt économique pour la région.

De plus, notre expérience dans les financements structurés et dans les demandes d'agrément, qu'ils soient locaux ou centraux, constitue une réelle valeur ajoutée pour nos clients. Notre crédibilité auprès des institutions fait de nous un cabinet référent. Nous avons récemment défendu les intérêts économiques de nos régions ultramarines dans le cadre des discussions sur la LODEOM (Loi pour le Développement Economique de l'Outre-Mer) auprès de la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale. Enfin, nous optimisons la commercialisation de nos produits en nous appuyant sur notre propre réseau d'investisseurs et de partenaires avec qui nous entretenons une étroite collaboration depuis de nombreuses années.

L'équipe de Nouvelle Calédonie

Marion HOCHEDÉZ

Chargée d'affaires
76 06 01

mh@groupepci.com



Greg MC CANN

Responsable de la Zone Pacifique
78 74 30

gmc@groupepci.com

