

ELLISPHERE : L'INFORMATION DÉCISIONNELLE DÉDIÉE AUX ENTREPRISES ET AUX FINANCEURS



Valérie Attia

BIO EXPRESS

Ingénieure de formation et diplômée HEC, Valérie Attia est directrice générale d'Ellisphere (filiale de Natixis) depuis 2014.

En France, on parle peu du crédit interentreprises...

Le financement des entreprises, et plus particulièrement des PME, est au cœur du débat politique et réglementaire. En revanche, le sujet du crédit interentreprises – qui résulte du crédit implicite que s'accordent les entreprises entre elles au travers des délais de paiement qu'elles s'octroient – est rarement évoqué. Or, ce crédit interentreprises représente en France plus de 600 milliards d'euros, et peut être source de profitabilité pour l'entreprise s'il est géré correctement.

Crédit qui n'est pas sans risque. Comment accompagnez-vous les entreprises de ce point de vue ?

L'existence de délais de paiement entre les entreprises induit clairement un risque d'impayé, et s'en prémunir exige la mise en place d'une vraie politique de pilotage de ce risque. Nous engageons d'abord nos clients à déployer une solution d'information décisionnelle pour agir en amont sur la prévention du risque. Puis, nous proposons

Dans un contexte économique et réglementaire en mutation rapide, **Ellisphere** accompagne les prises de décisions de ses clients, en leur proposant des solutions d'information innovantes sur leurs partenaires commerciaux. Entretien avec sa directrice générale, Valérie Attia.

à nos clients de cartographier leurs risques, au travers d'un diagnostic de leur poste client. Nous préconisons ensuite une solution qui s'adapte à chaque profil de risque : surveillance, enquête approfondie et/ou assurance-crédit.

AFIN DE RÉPONDRE
TOUJOURS MIEUX AUX
MULTIPLES ENJEUX DES
ENTREPRISES, LES OUTILS
D'INFORMATION
DÉCISIONNELLE
DOIVENT
SE RÉINVENTER EN
PERMANENCE.

Quel type d'assurance proposez-vous ?

Notre solution Ellicover est une assurance-crédit à la carte que nous avons développée avec Atradis. Cette solution est particulièrement souple et simple : elle permet de garantir un encours sur un client spécifique, pour 3 mois renouvelables. L'adhésion est gratuite et nos clients ne sont facturés que sur les garanties qu'ils choisissent de prendre. Ellicover est destiné aux entreprises non assurées crédit qui ont un besoin ponctuel de couverture sur une commande exceptionnelle, un nouveau client ou un client fragile. C'est un réel facilitateur de croissance

pour les entreprises. Au demeurant, nos clients ont accueilli très favorablement cette offre qui est l'extension naturelle de nos solutions d'information.

Vous évoquez vos clients, qui sont-ils ?

Nos 10 000 clients sont des entreprises de toute taille et tout secteur d'activité « *business to business* ». Nous développons nos solutions aussi bien avec leurs dirigeants, que leurs directions financière, marketing, ou encore commerciale. Nous travaillons tant pour des entreprises fortement exportatrices que pour celles qui exportent peu.

Vous proposez donc également des offres à l'international ?

Tout à fait. Nous avons fondé le réseau BIGnet en choisissant dans chaque pays des prestataires d'information qui partagent nos valeurs d'engagement et de responsabilité.

Par ce réseau, nous proposons de l'information en ligne sur les entreprises de plus de 70 pays.

Votre expertise couvre un large spectre de compétences.

Ellisphere met à la disposition de ses clients l'expertise et l'engagement de ses 350 collaborateurs.

Au-delà des équipes commerciales et de relation client, nos équipes comportent notamment des analystes financiers, des datascientists et des statisticiens qui œuvrent à l'élaboration de nos scores prédictifs.



À PARTIR DES DONNÉES QUE NOUS COLLECTONS ET ANALYSONS, NOUS OFFRONS UNE VISION PROSPECTIVE DU DEVENIR ÉCONOMIQUE ET FINANCIER DES ENTREPRISES.

Plus précisément, en quoi vos scores sont-ils innovants ?

Nos scores mesurent la probabilité de défaillance des entreprises. Ils sont innovants dans la manière dont ils ont été bâtis, et par le fait qu'ils modélisent la défaillance à différents horizons.

Ainsi, notre score Ellipro modélise la défaillance à court terme des entreprises, et répond bien aux besoins du crédit interentreprises. Ceci étant, les évolutions réglementaires récentes – par exemple du code des assurances – et l'apparition des fintechs, nous ont amenés à bâtir des scores estimant la probabilité de défaillance des entreprises au-delà du court terme, à des horizons compatibles avec les engagements pris par ces acteurs économiques, notamment 2, 3 et 5 ans. Par ailleurs, nous avons modélisé nos scores en utilisant des méthodes d'échantillonnage et de modélisation innovantes, inspirées du monde médical ; en développant le machine learning, et grâce aux millions de données financières que nous détenons sur les entreprises depuis plus de 20 ans. *In fine*, nos scores ont des performances tout à fait intéressantes, y compris sur des horizons lointains. Nous développons également des modèles sur-mesure, à partir de nos propres modèles de scores et directement en lien avec les processus décisionnels de nos clients.

Votre capacité à innover répond donc aussi aux enjeux des financeurs ?

Les investisseurs institutionnels sont de plus en plus encouragés à investir dans l'économie réelle – et notamment dans les PME/ETI, via par exemple

la création de fonds de dettes. Les exigences en matière de gestion de risques entraînent un besoin accru d'analyse crédit, de notation et de suivi des profils de risques, sujets qui sont au cœur de l'expertise métier d'Ellisphere.

Quels sont les enjeux sur ce marché ?

Les PME/ETI offrent des opportunités d'investissement qui se caractérisent par un fort potentiel de rendement et de valorisation. Mais investir en confiance exige d'appréhender correctement les risques inhérents à ce marché. Au-delà de l'enjeu lié à l'analyse des risques, les financeurs sont soumis à des exigences de conformité spécifiques. Enfin, la nécessité de suivre un nombre potentiellement élevé de lignes sur des investissements de type PME/ETI génère pour ces acteurs un enjeu d'optimisation de leurs propres ressources internes.

Concrètement, comment sécurisez-vous les prises de décision de vos clients investisseurs ?

Ellisphere propose un processus « de bout en bout », permettant aux investisseurs d'optimiser à la fois leur temps et leurs investissements : nous les aidons à détecter des cibles et à les qualifier, puis nous élaborons une notation privée sur certaines de ces cibles, et enfin nous monitorons leurs positions sur la durée.

Le sourcing de dossiers est un sujet sensible pour les investisseurs : ciblage sur des critères financiers, sectoriels ou géographiques. Disposer d'une notation privée réalisée par un tiers peut éga-

lement s'avérer déterminant, raison pour laquelle Ellisphere a élaboré une méthodologie rigoureuse de notation. Pour autant, nous ne sommes pas une agence de notation : la notation que nous élaborons sur une entreprise est exclusivement communiquée à l'investisseur qui s'intéresse à cette cible.

Au-delà du ciblage et de la notation, nous permettons à nos clients de monitorer leurs investissements, en suivant l'évolution des entreprises dans lesquelles ils sont engagés. Nous monitorons les événements majeurs qui surviennent sur ces entreprises, ainsi que les tendances sectorielles. Nous identifions ainsi les risques sous-jacents pour nos clients investisseurs. Une approche globale en réponse à des enjeux importants.

Vous prenez à cœur votre métier ...

Nous exerçons un métier passionnant, au cœur de la vie des entreprises, dans un contexte économique et réglementaire qui bouge vite. Les équipes d'Ellisphere déploient toute leur expertise pour comprendre et analyser les enjeux auxquels sont confrontés nos clients – qu'il s'agisse d'entreprises ou de financeurs – et y répondre par des solutions innovantes. Sur le long terme, notre ambition est de faciliter leur croissance et de pérenniser leur développement. ■

CHIFFRES CLÉS

350 collaborateurs
50 millions d'euros de chiffre d'affaires
10 000 clients