

LA STRATÉGIE DE FINANCEMENT

PME ETI : COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE DE FINANCEMENT ?



INTERVIEW DE PAUL GUERRIER,
DIRECTEUR ASSOCIÉ JUNE PARTNERS.

QUAND PARLER DE STRATÉGIE DE FINANCEMENT ?

Pour toute entreprise le nerf de la guerre reste la trésorerie. Savoir répondre à la question quelle est ma capacité à générer à court et moyen terme de la trésorerie permet de dégager deux grands sujets : ma capacité d'autofinancement de mon exploitation et mon besoin de financement externe.

Au même titre que la trésorerie, le financement est un sujet quotidien de préoccupation des directions financières. Dès qu'une entreprise revoit ses ambitions stratégiques, réalise un nouveau plan de marche, elle doit adapter sa stratégie de financement. Revoir sa stratégie de financement signifie s'interroger sur son nouveau besoin de financement nécessaire pour financer son projet, faire un état des lieux des outils de financement utilisés (solutions, coûts : marchés/concurrents), et enfin vérifier l'utilisation des excédents de trésorerie.

COMMENT SE COMPORTE LE MARCHÉ DE LA DETTE AUJOURD'HUI ?

Le marché français de la dette en France est traversé par des mouvements assez contradictoires. D'un côté, les crédits bancaires octroyés auprès des entreprises atteignent aujourd'hui des niveaux historiquement élevés et d'un autre côté, le phénomène structurel de désintermédiation bancaire continue avec un rapport entre le financement bancaire et non bancaire passant de 70/30 à 60/40 en 10 ans. Or, si l'on compare avec les Etats-Unis, le rapport est de l'ordre de 80/20 au profit des acteurs non bancaires, soit l'inverse.

En France, ces 10 dernières années, une multitude d'acteurs ont vu le jour dans l'écosystème financier tels que les fonds de dette privée, les fintechs ou encore les plateformes de crowdlending. A travers ces financements, le processus de levée peut être plus rapide, les coûts de financement compétitifs et les entreprises peuvent bénéficier de solutions sur-mesure.

Aujourd'hui, les entreprises ont ainsi accès à un large éventail de solutions de financement, une véritable opportunité si la sélection est faite de manière très fine. Cependant les taux d'intérêt étant actuellement bas, la dette bancaire reste dans bien des cas une solution compétitive.

COMMENT OPTIMISER SA STRATÉGIE DE FINANCEMENT ?

Face à une offre grandissante de toutes ces solutions de financement, il est indispensable d'être très rigoureux dans la phase préparatoire. Une analyse fine du business model et du business plan permettra de déterminer le besoin de financement et les solutions de financement adéquat. En fonction de la nature du financement (acquisition, BFR, refinancement de la dette, investissement d'équipements...) et de la situation financière de la société, les outils utilisés peuvent être différents. Mais dans les deux cas, et pour tous types de besoin de financement il est indispensable de sonder ses partenaires historiques (banques et assimilées) et en parallèle, si cela est pertinent, d'interroger les nouveaux acteurs de dettes (dette privée et fintech) qui sont généralement de très bons compléments au financement classique (ex : financement de stocks ; refinancement d'équipements industriels, d'actifs immobiliers...)

L'utilisation de ces outils nécessite aussi un travail juridique et financier assez poussé notamment sur le schéma de garanties : à ce titre, l'emprunteur doit veiller au juste équilibre entre dette et garantie consentie, et bien mesurer les engagements pris au terme du nouveau financement levé (covenants, reporting, ...).

Pour finir, toutes les levées de financement doivent être rythmées, orchestrées autour d'un calendrier bien précis où chaque partie prenante converge vers un même objectif qui est la réussite de la levée de financement.

JUNE
PARTNERS

june-partners.com