

## Parole d'expert

# «Les PME et ETI bénéficient de nouveaux modes de financement»

June Partners est un cabinet de conseil opérationnel qui accompagne les entreprises en transformation. Le cabinet s'appuie sur une équipe d'experts pluridisciplinaires ayant un savoir-faire en finance opérationnelle et en management. Marc-Antoine Cabrelli, associé chez June Partners, revient sur la diversification des dispositifs de financement pour les PME et les ETI.

### De quelle façon les taux bas modifient-ils la politique de financement ?

Depuis quelques années, face à la baisse des taux d'intérêt, les PME comme les ETI cherchent à renégocier leurs crédits et à refinancer leurs dettes. C'est parfois l'occasion pour elles de modifier certains montages financiers, en passant par exemple d'une dette bilatérale à une dette beaucoup plus structurée.

Concernant plus particulièrement les ETI, suite à la crise financière de 2008, ces entreprises ont dû trouver des alternatives au financement bancaire. La dette désintermédiée s'est développée, avec les programmes de private placement, type Euro-PP. La proportion de dette désintermédiée a ainsi augmenté chaque année depuis 2008. Or, en 2016, nous avons assisté à un tassement de cette dette car, dans un contexte de taux bas, les ETI ont souhaité réintroduire davantage de dettes bancaires dans leurs financements.

### Comment évoluent les solutions alternatives de financement ?

Beaucoup d'outils ont été créés depuis deux ans et le mouvement va s'intensifier alors qu'on assiste au démantèlement des réseaux bancaires. Les financements alternatifs, tels que les plateformes de paiement interentreprise, se développent. Ils peuvent venir parfois en complément de programmes d'asset-based lending déjà existants. En fiabilisant la relation entre l'utilisateur à la recherche de financement et ses partenaires, ces nouvelles plateformes peuvent financer des quotités de financement largement supérieures aux produits classiques (affacturation, reverse



Marc-Antoine Cabrelli, associé chez June Partners

factoring, etc.).

Le recours aux plateformes de financement va se démocratiser : aujourd'hui, des PME peuvent lever plusieurs millions d'euros en un temps record. Néanmoins les critères d'éligibilité sont parfois similaires aux critères bancaires. Enfin, on assiste en France à une arrivée massive des fonds de dettes qui peuvent aussi financer des entreprises qui sont dans des situations complexes. C'est une évolution déterminante pour les TPE et PME. Pour certaines, l'utilisation de la fiducie permettra de rendre plus robuste le gage qui viendra garantir le financement.

### A quels enjeux votre prise de participation dans la plateforme digitale Monetarii répond-elle ?

Face aux mutations du marché du finan-

cement, cette opération, réalisée fin 2016, nous permet de prendre le tournant du digital. Monetarii propose aux entreprises un accès gratuit à des financeurs professionnels, et répond de manière personnalisée aux besoins de financement des entreprises. Quand le dossier est plus complexe, nous sommes aux côtés de Monetarii pour apporter expertise, conseil et soutien aux entreprises.

Pour le moment, cette plateforme finance des montants limités pour des besoins spécifiques. Mais la digitalisation de la relation entre les entreprises et les financeurs va s'amplifier. À l'avenir, une ETI dont la saisonnalité de l'activité nécessite un financement complémentaire ponctuel pourra donc très bien recourir à une solution digitale, et bénéficier ainsi d'une grande souplesse.

### Quels sont les défis pour June Partners en 2017 ?

Maintenir une veille constante sur les produits de financement existants, dans un contexte de multiplication de l'offre sur le marché, est indispensable pour continuer à accompagner au mieux nos clients. Notre intervention doit leur permettre de financer de façon optimale leurs besoins. Pour cela, nous devons les guider dans les nouveaux montages financiers correspondant à leurs projets de développement. Cela peut parfois nécessiter une refonte complète de leur politique de financement.

Enfin, avoir une couverture internationale plus développée, notamment en Asie, nous permettra de nous adapter à la croissance et à la transformation de nos clients. ■