

Parole d'expert

«Le financement devient encore plus stratégique en phase de reprise»

Entretien avec Marc-Antoine Cabrelli, Président, Associé June Partners

Pourquoi aujourd'hui la question du financement au sein des entreprises est devenue essentielle ?

La violence et la longueur de la crise dont l'économie mondiale émerge ont une nouvelle fois montré à quel point la question du financement était essentielle pour les entreprises, surtout les PME/ETI qui n'ont pas accès aux mêmes outils financiers que les grands groupes. Couplée à une baisse du carnet de commandes, la fermeture des vannes du crédit peut rapidement conduire à une sortie de route.

Mais en période de reprise économique, telle que celle que nous vivons actuellement, la question du financement est tout aussi cruciale. Chaque embellie économique déclenche une relance des investissements. Or, un bilan inadapté ou déséquilibré peut se révéler bloquant et, qui plus est, porter le germe de futures difficultés lorsque le cycle amorcera son inversion. Une entreprise lestée par un endettement trop élevé ne pourra par exemple pas engager les modernisations indispensables qui lui auraient permis de mieux affronter la concurrence. Inversement, un client, lui-même en phase de reprise, privilégiera légitimement le fournisseur le plus solide financièrement car en mesure de le livrer plus rapidement.

Quelles sont les actions à engager pour se placer dans les meilleures conditions ?

Il est primordial d'engager un travail de réflexion poussée sur la structure du bilan, d'autant plus que l'accélération de l'activité et l'amélioration des résul-



tats qui doit aller de pair permettent de le faire en toute sérénité. Une remise à plat des financements permet de choisir les outils les mieux adaptés à la situation de l'entreprise et de construire le socle nécessaire au déclenchement d'un effet démultiplicateur, payant à long terme. Cette question est cruciale : aussi fondé et solide soit-il, tout redémarrage économique n'est pas sans risque pour une entreprise. La période peut même se révéler plus subtile à gérer que les phases de crises, dont les difficultés sont facilement identifiables – ralentissement de l'activité, compression des marges, difficultés à rembourser ses dettes – et dont les remèdes sont bien connus – maîtrise des coûts, gestion du cash et réorganisation. Les périodes de reprise demandent plus de subtilité, plus de doigté, et plus d'expertises pour ne pas faire qu'accompagner la reprise mais amplifier ses effets bénéfiques. Un travail de quelques mois permet de mener à bien ce chantier. Cela passe nécessairement par un état des lieux et par un business plan détaillé et précis, afin de pouvoir engager les négocia-

tions avec les partenaires bancaires dans les meilleures conditions.

Le monde du financement lui-même est engagé dans une profonde mutation, déclenchée par la crise économique et amplifiée par la diffusion des nouvelles technologies. Quels avantages une entreprise peut-elle y trouver ?

De nos jours, la traditionnelle banque commerciale avec laquelle il avait l'habitude de collaborer n'est plus le seul partenaire possible du dirigeant d'une PME/ETI. De nouveaux acteurs, comme les fonds de dette privée, sont apparus et peuvent, avec des conditions financières souples, proposer des plans de financement de la croissance, comme des acquisitions, mais aussi des programmes d'achats de nouveaux équipements industriels de production.

Le marché est devenu fortement concurrentiel. La digitalisation ouvre des perspectives inconnues il y a encore plusieurs mois en permettant l'émergence de nouveaux acteurs. Enrichies par les nouvelles technologies, les plateformes digitales de factoring ou de reverse factoring se démocratisent et permettent d'adosser des financements sur l'intégralité du compte client, quasiment sur mesure en fonction de la situation de chaque client, avec une granularité incomparable. Ces outils apportent un surcroît de flexibilité qui plus est à des coûts attractifs. Ils doivent donc faire impérativement partie de la palette de financements utilisés par l'entreprise afin de donner toute sa valeur à l'accélération économique promise pour 2018. ■