

Paru dans

LE FIGARO partner

Mercredi 3 avril 2024

FIBUS

L'affacturage, solution la moins chère et la plus efficace pour financer la croissance d'une société sous LBO

Directeur du Développement de Fibus, premier conseil spécialisé en affacturage en France, Romain Chaufour enjoint les investisseurs à s'intéresser assez tôt à l'affacturage afin d'optimiser le financement de leurs futures participations.

Quelle est la pertinence de l'affacturage pour des sociétés sous LBO ?

Romain Chaufour : L'affacturage est la technique de financement court terme la moins chère et la plus efficace que l'on puisse mettre au service de la croissance organique ou externe d'une entreprise, notamment sous LBO. C'est la réserve de liquidités disponibles la plus importante pour une entreprise B2B, en général équivalente à environ deux mois de chiffre d'affaires. Chez Fibus, 4 opérations sur 5 sont consacrées à des sociétés sous LBO, en France comme à l'international, nous travaillons aujourd'hui dans 37 pays.

En quoi l'accompagnement de Fibus est-il unique ?

R. C. : Notre spécificité est d'intervenir auprès du fonds dès que l'acquisition est envisagée, très en amont de la mise en place du programme d'affacturage proprement dit. Nous vérifions la pertinence du factoring en tant que source de financement de la participation, en termes de montants financés, de timing de mise en place et d'organisation interne. Ainsi, avant de réaliser son opération, le fonds connaît le montant du financement sur lequel il peut compter, l'appétit du marché, le coût du programme d'affacturage ou encore le niveau d'accompagnement dont



Romain Chaufour, directeur, Fibus

les équipes auront besoin lors de sa mise en place.

Quelle est la valeur ajoutée pour le fonds d'investissement ?

R. C. : En ayant connaissance de ces différents éléments, le fonds dispose de toutes les données nécessaires pour démarrer le projet de financement du poste clients à l'étape qui lui convient le mieux : soit rapidement après l'acquisition pour sécuriser l'opération ; soit dans un horizon de temps plus long quand il faut financer la croissance organique de l'entreprise sous LBO et/ou réaliser des opérations de croissance externe ; ou bien pour refinancer une partie de la dette d'acquisition ou du RCF.

Sur quels outils spécifiques vous appuyez-vous ?

R. C. : Nous avons développé ARI, une gamme de logiciels sans

équivalent sur le marché. Elle permet de piloter et d'optimiser les programmes d'affacturage, quel que soit le nombre d'entités juridiques concernées, de clients ou bien de devises. Nous sommes les seuls à pouvoir le faire. Avec ARI, les DAF ont un outil de gestion de leur programme d'affacturage qui permet de maximiser les financements disponibles et d'améliorer le fonctionnement de leurs programmes : c'est aussi un gain de temps considérable.

Le volume de deals en private equity repart-il à la hausse ?

R. C. : Le marché du private equity sera encore nuancé en 2024. C'est pourquoi nous sommes très sollicités par les fonds pour auditer les portefeuilles de participations existantes : pour optimiser leur BFR, identifier des nouvelles sources de financement ou bien renégocier les programmes en place... L'expérience nous montre qu'il y a toujours des améliorations à aller chercher.

Fibus

Tél. + 33 (0)6 11 96 05 74
rchaufour@fibus.com
www.fibus.com