

Des pistes pour boucler votre tour de table

Trésoreries tendues, prudence accrue des banques dans le financement des petits LBO, voici quelques idées destinées à boucler un tour de table ou à redonner un ballon d'oxygène à votre trésorerie.

FINANCER UNE DETTE LBO D'1 MILLION D'EUROS

Et si vous faisiez appel à un courtier spécialisé !

Les repreneurs le savent, financer un LBO, même un « petit », n'est pas une sinécure par les temps qui courent ! Marc de Laubier, le récent repreneur des Ateliers Alain Pras, en sait quelque chose, lui qui a dû faire face au faux-bond de l'une des deux banques prêteuses pressenties. Mais c'était sans compter le coup de pouce décisif de CréditRelax, un courtier en prêts professionnels particulièrement efficace, qui a permis à notre repreneur de trouver les 500 000 € qui lui manquaient. Retour sur un happy end qui a bien failli tourner au cauchemar.



D'un côté, les Ateliers Alain Pras (AAP), le numéro 1 français de la conception et de la réalisation de maquettes professionnelles à destination des entreprises industrielles et de services, que le dirigeant fondateur éponyme souhaitait vendre.

Après avoir fait de son affaire en 30 ans le champion de sa spécialité, Alain Pras était à la recherche d'un successeur capable de faire franchir à son entreprise une nouvelle dans son développement. Ce successeur providentiel, il a très vite la conviction de l'avoir trouvé en la personne de Marc de Laubier, un financier qui après de nombreuses années en salle de marché, souhaite se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. La bonne entente entre les deux hommes leur permet de rapidement trouver un terrain d'entente au plan du montage financier : l'acquisition sera financée par l'apport du repreneur, une remontée de trésorerie, des obligations convertibles souscrites par un capital investisseur, un cofinancement Oseo et une dette senior qui se monte à 1 M€. Si au début les deux banquiers de la cible se montrent très positifs, rapidement l'un d'entre eux renonce, compromettant du même coup le projet du repreneur. « Au début, les deux banquiers de la cible se montraient très positifs, mais l'un d'eux tardait à me donner sa réponse, tandis que l'autre n'avait donné un accord de financement qu'à hauteur de 450 000 €. Il allait donc manquer 550 000 €, ce qui supposait une remon-

tée supplémentaire de cash de la cible, et donc une situation de trésorerie plus tendue. Je me suis alors inquiété et tourné vers CréditRelax » raconte Marc de Laubier. Un bon réflexe qui va rapidement lui permettre de se sortir de cette situation inconfortable. Entre fin 2008 et début 2009, le courtier spécialisé va en effet obtenir un accord écrit d'une nouvelle banque inconnue de la société cible, du vendeur et du repreneur, pour un montant de 500 000 € qui sera suivi quelques semaines plus tard par une deuxième tranche d'un même montant négociée auprès d'un autre établissement bancaire. « En trois jours, CréditRelax m'a mis en relation avec un établissement qui m'a donné accord pour financer la moitié du projet à un taux inférieur à 0,70%. Et un mois plus tard, le financement était bouclé » se félicite Marc de Laubier. Habitué de ce genre de scénario - AAP est le 4^{ème} dossier de LBO financé par le courtier depuis le début de l'année - Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de Créditrelax, ne peut qu'inciter les repreneurs à mettre en concurrence les banquiers prêteurs : « Un repreneur de PME est souvent démuni quand il s'agit de contracter un prêt. Il s'adresse naturellement à sa banque et ne dispose pas toujours des contacts bancaires pour mettre les réseaux en concurrence. Nous connaissons les spécificités de chaque établissement et savons à qui nous pouvons présenter tel ou tel dossier. Il faut aller vite dans ce genre de transaction. » Bonne nouvelle, après les conseils en ingénierie financière et les investisseurs en capital, les repreneurs disposent aujourd'hui de nouveaux alliés pour tenter de convaincre des banquiers moins prêteurs qu'hier.

Crédit Coopératif ouvre une ligne de crédits de 150 M€

Solliciter une banque à taille humaine

En marge des grands établissements bancaires, certaines banques savent cultiver leurs différences et peuvent se révéler d'excellentes alternatives. C'est le cas du Crédit Coopératif, l'une des sociétés mères du groupe Banque Populaire, qui vient en outre d'ouvrir avec la BEI une ligne de crédits de 150 M€. Cette ligne de crédits qui s'inscrit dans le cadre du plan de soutien exceptionnel déployé par la BEI en faveur des PME européennes, a vocation à soutenir les investissements des PME clientes du Crédit Coopératif. Les entreprises indépendantes de moins de 250 salariés pourront ainsi contracter des prêts auprès du Crédit Coopératif aux conditions avantageuses de la BEI, qui se traduisent par une remise de 0,20% sur le taux d'intérêt applicable, pour des projets d'un coût inférieur à 25 M€. Créée à la fin du 19^{ème} siècle par des coopérateurs pour accéder au crédit, la banque présidée par Jean-Claude Detilleux a une longue expérience de l'accompagnement des entreprises, des coopératives, des PME-PMI, des mutuelles et des associations. Elle s'inscrit dans une logique de proximité avec un réseau de 69 agences.

BNP Paribas alloue 150 M€ supplémentaires à BNP Paribas Développement

Déjà très présente sur le front des crédits alloués aux entreprises, BNP Paribas a décidé de renforcer son dispositif de financement en fonds propres des PME en portant dans les 12 mois qui viennent de 50 à 150 M€ l'enveloppe de fonds propres et quasi-fonds propres qu'elle met à la disposition des PME. Ces fonds seront notamment mis à disposition par la filiale spécialisée du groupe bancaire, BNP Paribas Développement, qui travaille en étroite collaboration avec le réseau de centres d'affaires entreprises implantés sur l'ensemble du territoire.