

10 CONSEILS ESSENTIELS

EN MATIÈRE DE DETTE STRUCTURÉE

En tant qu'avocat, investisseur, prêteur ou dirigeant, nous sommes au cœur des pratiques de financement pour les entreprises. Nous conseillons et mettons en place au quotidien différents types de financement selon les objectifs de développement de la société. Nous sommes convaincus que la dette structurée est un outil performant qui permet de générer de la croissance pour les entreprises.



Soyez prêt en amont

1

- Rassemblez les documents d'information sur votre entreprise (présentation corporate, rapport des comptes annuels, reporting stratégique et financier...)
- Préparez un business plan à 4 ans
- Estimez vos besoins de financement actuels et futurs, pour orienter la discussion dès le premier rendez-vous avec le prêteur

Entourez-vous d'experts

2

- Choisissez un avocat spécialiste des sujets de financement (et non généraliste) qui sera au fait des pratiques les plus récentes en matière de dette structurée, et pourra négocier avec les prêteurs au mieux de vos intérêts
- Sollicitez vos banquiers pour une réflexion commune sur la meilleure structuration possible et mettez-les en concurrence.
- Faites appel à un conseil spécialisé en levée de dette si cela est pertinent

3

Partagez votre vision

- Dès le début des négociations, partagez votre vision de l'entreprise et de ses perspectives avec les prêteurs pour conserver suffisamment de flexibilité pour les années qui suivent
- Assurez-vous que vous avez des interlocuteurs souples et compréhensifs qui sauront aménager le contrat de prêt si besoin



4

Communiquez avec votre agent du crédit

- Donnez-lui régulièrement des nouvelles !
- L'agent du crédit (et indirectement l'ensemble des prêteurs) apprécie d'être informé de l'évolution de la société ; même si certains évènements ne font pas l'objet d'obligations d'information, n'hésitez pas néanmoins à l'en informer



5

Gardez le contact

- N'échangez pas uniquement avec l'agent du crédit
- Mais avec chacune des banques du pool bancaire qui appréciera les échanges en direct avec la société
- De tels échanges réguliers (sans empiéter néanmoins sur le rôle de l'agent du crédit) peuvent parfois débloquer la négociation d'un waiver

6

Choisissez des prêteurs qui vous comprennent

- La vie d'un crédit est longue, il est important que vous ayez une communication fluide avec vos prêteurs
- Choisissez un prêteur avec qui vous vous sentez en confiance
- L'agent du crédit doit être considéré comme un "ami" qui sera présent et constructif pour trouver des solutions en cas de difficulté pendant la vie du crédit

7

Equilibrez vos flux bancaires entre les banques du pool

- Les interlocuteurs qui vont vous accorder le financement sont différents de ceux qui vont suivre au quotidien
- Lors d'une négociation avec vos banques (nouvelle ligne de crédit par exemple) c'est le banquier qui gère la relation au quotidien qui vous aidera concrètement, et qui poussera votre dossier auprès du comité
- Il doit être votre allié au niveau de la banque, et pour cela, il faut qu'il ait des flux sur le compte

8

Anticipez les délais

- Les délais sont longs pour négocier une dette structurée
- Si cette dette doit intervenir dans le cadre d'un LBO par exemple, vous aurez une contrainte forte au niveau du timing
- Plus vous aurez anticipé la négociation avec les banquiers, plus vous aurez de liberté pour négocier des conditions satisfaisantes
- Dans le cas contraire, vous perdrez beaucoup de temps à renégocier certaines conditions a posteriori





9

Mettez en place des outils de reporting

- En fonction de la structuration du contrat de prêt, vous devrez anticiper des sorties de cash pour le remboursement du prêt, d'autant plus important que la part amortissable du prêt est élevée
- Le paiement des intérêts devra aussi être anticipé (souvent de manière trimestrielle)
- Cela demande donc des prévisions de cash flows et une bonne gestion de son Besoin en Fonds de Roulement

Faites émerger une vraie “culture cash”

10

- La trésorerie ne doit pas être subie mais anticipée à tous les niveaux de l'entreprise pour qu'elle reste un outil au service du financement de la croissance
- C'est LE sujet d'une entreprise, et les commerciaux ont un rôle à jouer important (le contact client permet de mieux faire respecter les délais de paiement)





La dette structurée ? Un outil de croissance pour les dirigeants

Les intervenants

Camille Laurent Lagarde,
Directrice d'Investissement, Bpifrance

@

camille.laurentlagarde@bpifrance.fr

Marie-Paule Noël,
Avocate, Jeausserand Audouard

mpnoel@jeausserand-audouard.com

Nicolas Martineau,
Directeur associé, ISAI

nicolas@isai.fr

Sandrine Genet,
Présidente, Carat Capital

sandrine@caratcapital.fr