



MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA RELANCE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Cas d'usage des Prêts Participatifs Relance



- **Les mesures de soutien prises par le gouvernement et la mobilisation des banques françaises ont permis d'éviter un effondrement de l'économie française.** Néanmoins, **les bilans d'un certain nombre d'entreprises peuvent ressortir affectés** par la crise, même si la situation est en général bien meilleure que ce qui avait pu être anticipé, notamment en ce qui concerne les besoins de trésorerie immédiats liés aux pertes d'activité durant la crise sanitaire. **Les structures financières de certaines entreprises gagneront ainsi à être consolidées et renforcées**, afin de faire face aux besoins en fonds de roulement importants dans la phase de reprise et aux financements des projets d'investissements nouveaux ou reportés depuis mars 2020.
- Les Prêts Participatifs Relance visent à **maintenir ou à rénover la capacité de PME et ETI à se développer et à investir** afin de maintenir et développer leur compétitivité. Ils peuvent également permettre aux PME et ETI **de saisir les opportunités de croissance ou de consolidation dans la période de reprise**, même si l'état de leur bilan après le choc de la crise sanitaire, a réduit leurs capacités d'emprunt.
- Les exemples présentés ci-dessous, qui sont des cas réels d'utilisation des prêts participatifs Relance, montrent que **tous les secteurs de notre économie peuvent y trouver un intérêt** : distribution, commerce, transport, industrie manufacturière *etc.*
- Tous ces cas d'usage montrent que le PPR distribué par les banques a permis **d'apporter un financement long sans ouverture du capital et donc sans modifier la gouvernance des entreprises.**
- **Sa maturité longue de 8 ans et l'absence de remboursement du capital pendant 4 ans permet aux PME et ETI qui y ont recours d'attendre que leurs investissements soient rentables sans peser sur leur trésorerie et leur rentabilité dans les premières années.** De la même manière, ces caractéristiques permettent de mettre en place les synergies recherchées en cas de croissance externe avant de devoir rembourser le capital.
- **La nature très subordonnée du PPR**, c'est-à-dire le fait qu'il ne soit remboursé qu'après toutes les autres dettes en cas de difficulté avérée, permet d'avoir accès à des ressources financières même quand un prêt classique n'est pas envisageable ou n'est pas suffisant. **Ce caractère subordonné permet au PPR d'être associé à d'autres financements – crédit-bail, contrat d'affacturage, crédit bancaire classique de court, moyen ou long terme, afin de répondre au mieux aux besoins des PME et des ETI.**

Le recours au PPR distribué par les banques, seul ou accompagné d'autres financements, a permis le maintien d'investissements décidés avant la crise, voire le développement de nouveaux projets, malgré un bilan dégradé du fait du ralentissement ou de la fermeture d'activités.

Les PPR ont pu intervenir en complément d'autres financements pour favoriser le développement des entreprises

Cas #1

Une ETI spécialisée dans la distribution de matériels de bricolage et de jardinage sous marque propre axe son développement sur l'accompagnement de la transition énergétique notamment en matière de prolongation de la durée de vie des matériels. La capitalisation du groupe limite la capacité à lever davantage de dette bancaire classique. *La mise en place d'un PPR de 1,5 M€ avec la souplesse du différé de 4 ans, ainsi que d'un contrat d'affacturage pour le financement du besoin en fonds de roulement associé, permet à cette ETI de mener à bien sa stratégie ambitieuse de développement tout en évitant la dilution des actionnaires familiaux.*

Cas #2

Une PME familiale spécialisée dans la gestion de dépôt de containers (CA de 43 M€) souhaite poursuivre des investissements de diversification. L'entreprise intervient dans le domaine du self stockage et a remarquablement résisté aux tensions du secteur du transport maritime grâce à l'intégration réussie de 3 sociétés. Secteur en forte croissance, l'activité de self stockage impose toutefois un niveau élevé d'investissements dans un marché concurrentiel et en pleine mutation. *Le recours à un PPR de 3,5 M€ permet à cette PME d'assurer ce rythme d'investissement et de consolider sa position de leader sur ce nouveau marché, tout en assurant au dirigeant de rester pleinement aux commandes de son groupe.*

Cas #3

Une PME spécialisée dans le commerce et la distribution de matières plastiques recyclables destinées principalement au marché asiatique cherche à financer l'achat des équipements de nouvelles usines de retraitement de déchets. *L'adéquation du profil d'amortissement du PPR avec des revenus industriels à long terme a convaincu à la fois l'entreprise et ses banques.*

Cas #4

Une ETI spécialisée dans le recyclage de métaux ferreux et non ferreux pour le secteur aéronautique déploie une nouvelle stratégie en élargissant son sourcing mais aussi en modernisant ses sites de recyclage. Cette stratégie intègre pleinement la dimension environnementale pour limiter les impacts. *Le choix de cette ETI s'est porté sur le PPR pour l'intégration du plan de financement en collatéral avec des prêts classiques. Le PPR permet donc à cette ETI de bénéficier d'un volume de financement plus élevé, pour répondre à ses besoins.*

Cas #5

Une PME spécialisée dans le négoce et distribution de matières plastiques recyclées (CA de 15 M€) souhaite investir en machines dans le cadre d'une nouvelle usine de recyclage visant à augmenter ses capacités en vue de répondre à une demande plus importante. Impactée négativement par la crise sanitaire, la société a souhaité poursuivre et intensifier son plan d'investissement engagé en 2019 avec la construction d'une nouvelle usine pour plus de 2 M€, financés à plus de 80% par un PPR, complété par un crédit-bail mobilier. Cette usine nouvellement équipée devrait permettre de générer 10 M€ de chiffre d'affaires additionnel. *L'intérêt principal du recours à un financement PPR est le différé de remboursement (4 ans) et la durée (8 ans) permettant à cette PME d'assurer une montée en charge croissante de sa nouvelle usine, de faire fructifier cet investissement en rentabilité additionnelle, avant de devoir rembourser la dette.*

Cas #6

Une PME familiale qui produit et commercialise des articles de boulangerie et pâtisserie (CA de 5 M€, plus de 25 collaborateurs) souhaite mettre en œuvre un projet transformant. Malgré un recul d'activité lié à la crise sanitaire pendant les 6 premiers mois de l'exercice 2020, cette PME n'a pas souhaité différer son programme d'investissement. *Le PPR mis en place complète un financement en crédit-bail mobilier et immobilier pour la construction d'un nouveau site de production qui lui donnera accès à de nouveaux marchés.*

Cas #7

Une PME intervenant dans le secteur de l'automobile (CA de plus de 20 M€, dont 75% à l'export, et plus de 150 collaborateurs) souhaite mener à bien un projet de transition écologique. Cette société investit ainsi dans les véhicules électriques, ce qui représente des investissements de l'ordre de 5 M€ étalés sur 5 ans (conception, homologation, phase industrielle). Après s'être intéressé à des instruments de haut de bilan, elle a opté pour une *solution de PPR de 2 M€ du fait de sa souplesse (différé d'amortissement notamment), ses conditions (plus compétitives que le capital-investissement) et la possibilité de l'associer à des financements complémentaires classiques, y compris avec Bpifrance.*

Le recours au PPR a permis le financement de nouveaux investissements nécessaires dans le contexte de reprise

Cas #8

Une ETI familiale présente sur toute la chaîne de valeur de l'immobilier et exploitant des résidences de tourisme et pour seniors souhaite profiter du contexte pour accélérer sa croissance sur tous ses métiers. Significativement touchée par la crise sanitaire, cette ETI a un endettement élevé et déjà largement diversifié avec des outils obligataires. *Le PPR, avec son différé de 4 ans, répond parfaitement à ses besoins sans avoir à se diluer pour assurer son développement.*

Cas #9

Une ETI familiale spécialisée sur la production de sciages pour palettes et la fabrication de pellets à partir de résidus et de déchets de bois (CA supérieur à 90 M€) cherche à financer des investissements productifs dans le contexte d'une forte reprise. Le groupe a été impacté par la crise sanitaire avec une baisse de son CA de 5%, après 3 années consécutives de forte croissance. La sortie du confinement a entraîné une hausse sensible de la demande de bois pour la construction, mais aussi pour la fabrication de palettes dont le besoin a fortement augmenté avec la progression du commerce en ligne et des entrepôts logistiques. Dans ce contexte favorable pour l'industrie des palettes, le dirigeant souhaite accélérer son plan de développement et a sollicité ses partenaires bancaires pour une enveloppe de plus de 15 M€ (dont la moitié de PPR) pour investir dans de nouvelles lignes de production. *L'intérêt principal du recours à un financement PPR est de donner au groupe les moyens financiers à hauteur de ses ambitions de développement en bénéficiant d'une ressource longue et d'un différé de remboursement à même d'optimiser son plan de remboursement, dans une activité fortement capitalistique.*

Cas #10

Une PME de négoce de vins (CA d'environ 15 M€) souhaite engager des travaux d'infrastructures nécessaires à son développement (capacité de stockage saturée). Dans un contexte sectoriel chahuté, cette PME a fait le choix d'un modèle économique innovant en s'adossant directement à un groupement de viticulteurs. Elle présente une forte croissance et des perspectives favorables. En dépit d'un niveau d'endettement élevé (PGE, impact des investissements antérieurs), le rythme des tombées permettra de recouvrer une capacité d'endettement significative à horizon 4 ans. *Combiné avec des aides de France Agrimer et le soutien de concours bancaires à court terme, l'octroi d'un PPR de 1 M€, assorti de la période de différé de 4 années, offre à cette PME un moyen de poursuivre ses ambitions de développement sans peser sur sa capacité de remboursement immédiate.*

L'octroi d'un PPR a rendu possible le financement d'opérations de croissance externe prévues avant la crise

Cas #11

Une PME familiale spécialisée dans la fabrication et la vente de literie souhaite maintenir son plan de croissance externe. Après avoir subi la période de fermeture de ses propres magasins pendant le confinement et obtenu un PGE pour faire face à ses besoins immédiats, *le management, soucieux de son indépendance capitalistique, met en œuvre grâce à un PPR sa stratégie de développement en lançant un programme d'acquisition de magasins sur 3 ans appuyé par l'intensification de sa fabrication française.*

Cas #12

Une ETI spécialisée dans le commerce de gros en fruits et légumes (CA de plus de 90 M€, plus de 450 employés) poursuit une stratégie de croissance externe. Afin de renforcer son maillage territorial et d'augmenter sa part de marché sur le segment du bio, le groupe souhaite acquérir des sociétés similaires identifiées avant crise. Le PPR finance 50% des acquisitions en complément de la trésorerie mobilisée et de crédits moyen terme. *Le différé d'amortissement du PPR permet à cette ETI de mener à bien l'intégration des sociétés acquises avant le démarrage du remboursement du nominal.*

Le recours au PPR permet également le financement d'opportunités de consolidation nées de la crise

Cas #13

Un groupe évoluant dans le secteur du service de nettoyage industriel et de travaux de remise en état, d'assainissement de l'environnement et d'accueil (CA de près de 20 M€, plus de 800 salariés) souhaite effectuer une opération de croissance externe en contribuant au rachat de 3 sociétés cibles. Le groupe s'est montré très intéressé par le dispositif du PPR compte tenu du différé en capital de 4 ans lui *permettant de déployer son projet de développement sans pression de remboursement immédiate, d'accroître significativement sa taille dans un marché qui se concentre sous les effets de la crise, et de se diversifier sur une activité complémentaire.*

Cas #14

Une ETI spécialisée dans le négoce de denrées alimentaires sur un quart de la France, avec une présence faible sur le reste du territoire, souhaite développer son ancrage territorial. La pandémie, qui a eu un impact de 15% sur l'activité du groupe, crée aussi des opportunités : deux opérations de croissance externe sont en cours de finalisation pour des activités similaires qui ouvriraient de nouveaux marchés au groupe. Le PPR permet le montage d'une solution de financement alternative avec une dette senior et une part en capital. *Ce dispositif va permettre au groupe d'avoir une structuration de dette adaptée, avec un différé de 4 ans sur le PPR, et ainsi d'accélérer sa croissance sur les prochaines années sur le territoire français.*

