

Réponses aux questions – Chapitre 16

Note liminaire : Les réponses aux questions posées en fin de chaque chapitre sont volontairement simples et succinctes. Le lecteur pourra retrouver dans le chapitre correspondant de l'ouvrage un approfondissement.

LBO et restructurations

1. C'est un investisseur financier professionnel en capitaux propres dont l'objectif est la création de valeur.
2. C'est d'avoir passé beaucoup de temps et d'argent pour un dossier qui n'a pas abouti !
3. La création de valeur s'appuie essentiellement sur l'amélioration de la performance opérationnelle de la cible.
4. Oui par essence car il s'agit d'augmenter l'endettement de l'entreprise de façon importante.
5. Le profil d'une bonne cible LBO serait : (i) une société leader sur son marché, (ii) arrivée à un certain niveau de maturité, (iii) disposant d'une forte capacité et récurrence de génération de trésorerie, n'ayant pas connu d'« accident » par le passé, (iv) ne nécessitant pas d'investissement majeur, (v) dont l'activité présente de fortes barrières à l'entrée, (vi) et des opportunités d'optimisation.
6. Vente en bloc à un industriel, introduction en bourse, LBO secondaire.
7. Une incitation financière pour pousser le management à maximiser la création de valeur de la société sous LBO. Cet intéressement prend la forme d'une participation du management au capital de la Newco, dont la valorisation dépend de la performance réalisée par le fonds d'investissement à sa sortie.
8. Restructurer permet d'adapter l'entreprise à son nouvel environnement économique et de repartir sur des bases plus saines. Plus cette restructuration débute tôt, plus l'entreprise aura de chances d'éviter de longues et coûteuses procédures judiciaires. Toutefois, il arrive souvent que les acteurs économiques nient le plus longtemps possible les difficultés financières de l'entreprise, voire qu'ils refusent de réinvestir dans une entreprise en restructuration.
9. Pour éviter de tout perdre et tenter de récupérer au moins une partie des sommes prêtées lors du LBO !
10. Le mandat ad hoc correspond à la situation où l'entreprise n'est pas encore en cessation de paiement mais ne parvient pas à trouver un accord avec les créanciers : elle peut alors demander au Tribunal de commerce d'encadrer la négociation en désignant un mandataire ad hoc.