

Parot conjugue financement bancaire et participatif

L'ETI associe la rapidité du « crowdlending » au crédit bancaire, moins onéreux, pour se financer.

PAR MORGANE REMY

+ EMAIL redaction@agefi.fr

Acheter un immeuble

de bureaux à Bordeaux, tandis que la demande dans la ville explose depuis l'arrivée du TGV, est une gageure. Alors quand une opportunité se présente, mieux vaut ne pas la manquer. « J'ai trouvé l'emplacement parfait mais il y avait deux enjeux, explique Alexandre Parot, PDG éponyme du groupe de concessionnaires (440,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017). Le premier est qu'il s'agissait d'un lot de deux immeubles, alors que nous n'en avions besoin que d'un ; le deuxième est que le temps nous était compté. » Ces enjeux opérationnels se traduisent rapidement en contraintes financières : il devait obtenir un prêt pour 10 à 15 ans, avec un crédit-relais pour le deuxième lot, le temps de le recommercialiser. Il fallait faire cohabiter le court terme (avec le prêt-relais) et le long terme (avec un crédit-bail). « Sur le papier, c'était tout à fait possible, mais il fallait du temps pour construire un tel dossier auprès de ma banque, au risque de rater l'opportunité », complète Alexandre Parot.

Son conseiller bancaire a alors une solution atypique à lui proposer. « Parot est une ETI en croissance et un client historique, souligne Gauthier Mangeart, responsable de clientèle entreprises chez Arkéa. Il me tenait à cœur de



—ALEXANDRE PAROT,
PDG de Parot

DANIEL OSSO

leur trouver une solution même si cela demandait de recourir à un partenaire. » Il pense alors à une convention signée récemment avec Lendix, une plate-forme de prêts participatifs, capable de répondre en moins d'une semaine à un besoin de financement. La *fintech* venait en plus de lancer un prêt amortissable mais remboursable en anticipation, sans surcharge, après neuf mois. En bref, il peut presque constituer un prêt-relais, avec l'avantage de l'amortissement en plus.

SERVICE ET FLEXIBILITÉ

« Tout le monde y a trouvé son compte : Parot avait une solution clé en main ; nous enlevions une épine du pied d'un client important et Lendix était ravi de faire une opération de cette taille », résume le banquier. Arkéa aide alors son client à constituer le dossier car il connaît bien Parot et passe ensuite le relais à la plate-



—OLIVIER GOY,
dirigeant et
fondateur
de Lendix

forme de crédit par la foule, (*crowdlending*). « La banque a bien compris que nous pouvions être complémentaires, note Olivier Goy, fondateur de Lendix. Nous avons donc prêté 3 millions d'euros sur sept ans à un taux de 4,10 %, fin décembre 2017. » Certes, le taux est plus élevé qu'un prêt traditionnel bancaire – « sur ce dossier, il aurait sûrement été de 1,5 % », estime Olivier Goy – mais l'avantage de la rapidité est apprécié. Le dossier, arrivé un lundi, est bouclé le vendredi même. « Acheter grâce à cette opportunité de financement m'a coûté beaucoup moins cher

que de devoir louer des locaux à quelques rues de notre siège en attendant de trouver un autre immeuble de bureaux, ajoute Alexandre Parot. Le taux est plus élevé mais il correspond à une juste rémunération d'un service et de la flexibilité apportée. »

Cette flexibilité correspond non seulement au délai de réponse, mais aussi au fait que le prêt est remboursable après un délai de neuf mois, permettant ensuite de renouer avec les banques traditionnelles pour renégocier un coût d'endettement plus raisonnable. « Je ne connaissais pas cette possibilité et j'ai été surpris par la rapidité de mise en place, ajoute Alexandre Parot. J'y ai d'ailleurs eu de nouveau recours récemment. » Cette année, le groupe avait une opération de Capex, matériel et immatériel, à financer rapidement. « Cela était tout à fait possible avec nos banques mais nous avions relancé des négociations importantes, que je ne voulais pas troubler », note-t-il.

Cette fois, Parot emprunte 820.000 euros sur trois ans, de manière classique. « Ils sont venus nous voir pour la facilité de mise en œuvre et pour la complémentarité avec leur banque, souligne Olivier Goy. Et, avec Arkéa par exemple, nous intervenons vraiment sur l'immatériel ou des dossiers nécessitant de la rapidité d'intervention, main dans la main avec eux. » En 2017, une convention a en effet été signée entre la banque et la *fintech*, démontrant ainsi que les deux mondes, la banque des agences et le financement par la foule, peuvent cohabiter au bénéfice des PME et ETI. ■