

PRAMEX, UNE BANQUE QUI FAIT DU M&A « DIFFÉREMMENT »

*Entretien avec André Lenquette, Directeur Général,
et Jérôme Dupas, Managing Director Corporate Finance,
Pramex International*



Jérôme Dupas



André Lenquette

Issu des Banques Populaires, Pramex International, filiale de BPCE International, est le cabinet de conseil en développement international des PME et des ETI françaises. Créé en 1975 et repris par les Banques Populaires en 1992, Pramex compte 120 personnes et intervient dans deux principaux métiers : le corporate finance et le corporate management.

L'activité de gestion se développe depuis une dizaine d'années.

Pramex intervient dans la création de filiales à l'étranger pour le compte de ses clients.

« Nous aidons les sociétés à créer leurs filiales et surtout à faire toute la partie liée à la gestion administrative de la filiale, comme un directeur administratif externalisé. Nous faisons tout le pilotage administratif d'une filiale à l'étranger », explique André Lenquette, Directeur Général au sein de Pramex International.

« Ce métier de pilotage administratif de filiales est important pour nous en termes de chiffre d'affaires, d'honoraires et de volume. Il est récurrent, avec ces 800 filiales gérées dans les 15 pays où nous sommes présents (17 implantations). Cette activité se développe et croît de manière substantielle », souligne André Lenquette.

« Nous avons des équipes en propre dans chacun des pays où nous sommes implantés. Dans tous nos bureaux, nous avons des collaborateurs qui parlent non seulement la langue locale et l'anglais mais aussi le français. Cela facilite les échanges. C'est un point fort », note notre interlocuteur.

Aujourd'hui, les plus importantes implantations de Pramex sont les Etats-Unis (avec 18 collaborateurs entre San Francisco et New York), la Chine (avec une vingtaine de collaborateurs à Hong Kong et Shanghai) et le Brésil (avec 15 personnes).

La taille de sociétés accompagnées de cette façon est très variable. Pramex peut aussi bien accompagner une start-up, qui n'a pratiquement pas de chiffre d'affaires mais qui dispose de plusieurs filiales à l'étranger, qu'une ETI (jusqu'à 400 millions d'euros de CA).

« Plus les sociétés sont importantes en termes de taille, moins elles font appel à nous. Dès que la filiale commence à être importante, elle opte pour un modèle de gestion internalisé. Mais il y a toujours des exceptions », ajoute Jérôme Dupas, Managing Director Corporate Finance. D'une façon générale, la gestion externalisée vise plutôt les PME que les ETI.

Le deuxième métier de Pramex International est celui du corporate finance, du M&A, notamment dans sa dimension internationale, avec pour clients des PME et ETI.

Pramex réalise un gros quart de son volume d'affaires (près de 13 millions d'euros) en M&A, avec 5 à 10 deals finalisés par an.

« Nous faisons du M&A différemment par rapport aux autres banques d'affaires. Notre quotidien c'est de faire basculer des patrons qui ne sont pas forcément vendeurs dans un deal... Il faut prendre contact avec les cibles que l'on ne connaît pas afin de les convaincre et faire basculer une société qui n'est pas à vendre dans une catégorie de cibles potentielles. Ainsi, nous sommes sur des angles de discussion plus personnels », confie Jérôme Dupas.

Cette approche demande beaucoup de temps et d'énergie ainsi qu'une bonne présence internationale.

L'année 2017 aura été « extraordinaire en terme de signatures de mandats ».

Nous cherchons des cibles pour le client et nous allons jusqu'au bout. Ainsi, nous prenons des mandats très en amont par rapport à ce que font les banques d'affaires classiques », explique Jérôme Dupas qui travaille pour Pramex depuis 5 ans et dont l'équipe compte 7 personnes à Paris en pure M&A.

« Notre business model est assez particulier... Nous faisons ce que la plupart des banques d'affaires ne souhaite pas faire. C'est notre socle du corporate management, avec des professionnels présents sur place, qui nous permet de travailler ainsi », commente le banquier d'affaires... « Notre business n'est pas construit uniquement autour du M&A. C'est pour cette raison que nous avons peu de concurrents. Notre présence locale est un gros avantage. Tous les collaborateurs qui travaillent sur nos dossiers sont des employés de Pramex. C'est un modèle unique ».

« Il répond à une préoccupation des clients », ajoute André Lenquette. « Nous avons des compétences locales, des personnes capables d'approcher les cibles potentielles dans chacun des pays où nous sommes présents, et ce sur des transactions de taille petite et moyenne dont les rémunérations n'intéressent pas les grandes banques ».

« Chaque deal est réalisé par une équipe duale composée d'une équipe locale bi-culturelle et d'une équipe française qui donne un gros appui à l'origination », explique Jérôme Dupas. La plupart des deals est originaire par l'équipe française. C'est elle qui maîtrise la gestion d'un deal M&A.

Contrairement à ses principaux confrères pour lesquels la Letter of intention (LOI) vient au tout début d'un processus, Pramex aura réalisé beaucoup de travail avant de pouvoir signer une LOI. « Ce sont les atouts que nous avons en interne qui nous dirigent vers ce modèle. Peu de concurrents peuvent le faire. Le thème de l'international devient clé pour les entreprises de taille petite et moyenne. On peut le constater avec des intervenants comme BPI France, mais aussi les fonds de Private Equity, qui poussent pour cette croissance internationale et avec lesquels nous travaillons de manière régulière. Cela nous encourage énormément dans nos activités », conclut le Managing Director Corporate Finance de Pramex International qui est bien parti pour réaliser une très belle année 2018.