

## **AYA Partners conseille la restructuration de la dette d'un acteur de la transition énergétique**

**AYA Partners a accompagné un acteur de la transition énergétique dans ses négociations avec ses partenaires bancaires et financiers.**

Grâce à 4 années de très forte croissance de son activité de rénovation énergétique des bâtiments, le groupe a engagé une stratégie de diversification sur plusieurs métiers connexes. L'augmentation récente des prix de l'énergie a consolidé son positionnement stratégique.

Cependant le changement de période réglementaire et la redéfinition des priorités gouvernementales en matière d'économie d'énergie a engendré une chute du cours des Certificats d'Economie d'Énergie et avec elle de la rentabilité du groupe. L'ensemble des acteurs de la filière ont subi ce même effet de ciseau. Une procédure amiable a alors été mise en place pour donner le temps aux dirigeants de trouver une solution pour rembourser les financements et les dettes mises en place lors de la croissance.

**L'équipe d'AYA Partners est notamment intervenue sur la valorisation des activités du groupe et la recherche de partenaires susceptibles de participer à un nouveau tour de table ou à un refinancement.**

La transition énergétique constitue un des pôles de compétence fort d'AYA Partners qui a conseillé plusieurs transactions dans le secteur. Cette expertise sectorielle, la compréhension des évolutions réglementaires et de leur impact sur le marché, tout comme la connaissance des acteurs susceptibles d'apporter des solutions et de consolider le groupe ont permis d'obtenir dans un laps de temps très court, plusieurs offres de partenariats, dans des configurations variées.

Grâce à cet environnement stabilisé, le groupe pourra mettre en place les partenariats identifiés dans les 18 prochains mois.

Dans le contexte économique actuel, marqué par des taux d'intérêts hauts, les échéances de dettes et des Prêts Garantis par l'État (PGE) affectent la capacité de financement des entreprises, leurs ratios de solvabilité et de liquidité. Les échéances de remboursement sont même parfois supérieures aux flux de trésorerie générés par l'activité. Il faut alors trouver rapidement des solutions, avant que les lignes de financement court-terme ne soient remises en cause.

En cas d'impasse de trésorerie, la recherche de nouveaux partenaires financiers ou stratégiques dès le début des difficultés permet d'envisager différents scénarii, de structurer de véritables solutions viables et d'optimiser les chances de réussite de l'opération et de la renégociation avec les prêteurs.

**Une connaissance fine du secteur permet d'être réactif, d'échanger rapidement avec les partenaires en capacité d'intervenir pour faire émerger des solutions pertinentes et créatrices de valeur.**

Grâce à ce type de procédures, les discussions avec les partenaires financiers restent strictement confidentielles pour préserver l'activité du groupe et ne pas inquiéter ses partenaires opérationnels.

**[A propos d'AYA Partners - https://aya-partners.com](https://aya-partners.com)**

*AYA Partners est une société de conseil M&A indépendante fondée en 2018. Elle accompagne les actionnaires et les dirigeants dans leurs opérations de cession, de transmission, d'acquisition, de levée de fonds ou encore de recherche de financements. Sa vocation est d'apporter un conseil financier sur-mesure à forte valeur ajoutée en toute indépendance et confidentialité. L'équipe de 8 professionnels intervient notamment dans le secteur de la transition énergétique ou encore celui de la formation professionnelle et de l'éducation.*