



Entreprise & finance

FINANCEMENT - Saint Jean Industries recourt à la cession bail

Après avoir enregistré aux Etats-Unis la plus importante commande de son histoire, l'équipementier automobile Saint Jean Industries devait lever des fonds pour financer les investissements nécessaires. Il s'est tourné vers la cession bail, une technique qui lui permet notamment de préserver son bilan.

Le temps pressait pour répondre à la commande effectuée par Chrysler, mais Christian Georges, directeur administratif et financier de l'équipementier automobile Saint Jean Industries (222 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015), peinait à convaincre les banques de financer l'équipement dont il avait besoin. «Nous avons reçu en 2014 de la part de Chrysler la plus importante commande de notre histoire, nécessitant un investissement de 24 millions de dollars, explique-t-il. Les pièces de liaison au sol ont commencé à être livrées fin 2015. Or nous avons accusé une forte baisse d'activité en 2014, en particulier aux Etats-Unis où nous venions de perdre trois clients, faisant ainsi passer le chiffre d'affaires pour ce pays de 60 millions de dollars à 7 millions de dollars en quelques mois.»

Des banques françaises réticentes

Des difficultés qui ont rendu la recherche de financements compliquée. «Les banques françaises ne souhaitaient pas financer un équipement aux Etats-Unis et les banques américaines exigeaient des garanties élevées, d'autant plus qu'elles ne nous connaissaient pas en tant qu'ETI française», indique Christian Georges.

En étudiant les modes de financement alternatifs, Saint Jean Industries a porté son attention sur la cession bail. «Cette solution nous permettait d'utiliser notre équipement comme garantie, facilitant ainsi l'accès à un prêt, explique Christian Georges. En outre, je connaissais la société spécialisée dans le leasing et la gestion d'équipements Chetwode qui m'a proposé de lever 15,8 millions d'euros à travers le fonds Predirec Leasing Stratégique qui avait été mis en place avec Acofi Gestion.»

Les besoins en centres d'usinage, en fours ou encore en presses de Saint Jean Industries entraient dans le cahier des charges de ce

fonds, destiné à financer les équipements industriels de PME et ETI. Pour Nolwenn Simon, directeur du fonds Predirec Leasing Stratégique chez Acofi Gestion, la décision a été rapidement prise. «Les équipements neufs ou en excellent état, construits par des fournisseurs de premier rang avec les meilleures technologies disponibles sur le marché, représentaient un collatéral de haute qua-

Une première opération aux Etats-Unis pour le fonds prêteur

- L'opération de cession bail réalisée par Saint Jean Industries est une première pour le fonds Predirec Leasing Stratégique. «Il s'agissait de la première opération pour laquelle les besoins se situaient hors d'Europe», note Jean-Baptiste Magnen, président de Chetwode.
- Cette caractéristique explique en partie la longueur de la procédure. «Entre la première rencontre avec Chetwode et le déblocage des fonds, environ sept mois se sont écoulés», relève Christian Georges.

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

Le bon état des équipements de la société mis en garantie a facilité l'obtention du prêt.

lité pour les investisseurs, explique-t-elle. En outre, ils étaient notamment destinés à la production de la Jeep Cherokee, un modèle phare de Chrysler.»

Un taux d'intérêt proche de 8 %

Outre la possibilité de lever des fonds, la cession bail offrait également à Saint Jean Industries la capacité de lisser sa trésorerie. «Nous avons la possibilité de débloquer les fonds en trois tranches, entre septembre et décembre 2015, afin de nous assurer davantage de souplesse en matière de trésorerie, dans la mesure où cette opération nécessite d'être préalablement propriétaire de l'équipement», relève Christian Georges. Et ce pour un coût jugé abordable. «Nous nous sommes engagés à verser des loyers trimestriels pendant cinq ans, indique Christian Georges. Le taux d'intérêt qui nous a été proposé est inférieur à 8 %, ce qui est certes élevé, mais pas si éloigné des taux compris entre 5 % et 6 % pratiqués aux Etats-Unis.»

Enfin, Saint Jean Industries a trouvé dans l'opération de cession bail un moyen de ne pas mettre son bilan à contribution. «L'avantage de cette solution était également d'être déconsolidante, ajoute Christian Georges. Elle nous permettait ainsi de ne pas augmenter notre dette inscrite au bilan.» Et ainsi de préserver les ratios financiers de la société. ■

Astrid Gruyelle