

Financements alternatifs industriels

Nouveaux leviers de croissance ?

Capital-investissement, obligations, crowdfunding, financements publics ou sur stocks, aides aux entreprises innovantes... Si la crise apporte son lot de difficultés financières pour les entreprises comme pour les particuliers depuis près d'une décennie, il est néanmoins un point qui lui permettrait presque de redorer son image... En faisant contre mauvaise fortune bon cœur, nombreuses sont les instances à avoir développé des solutions de financement dites « alternatives » pour permettre aux petites et moyennes entreprises comme aux ETI de diversifier leurs sources de financement sans passer par la case banque. Banco disent-elles alors toutes en chœur ! Ainsi, dans ce vaste marché du financement alternatif, la société ChetWode mise en orbite en 2009 s'est, elle, fixé pour ligne de conduite d'accompagner les industriels dans le financement d'outils de production stratégiques sous la forme de leasing (location) ou principalement de « Sale & Leaseback » (achat avec relocation). De quoi est-il question précisément ? Quels sont les enjeux de ce mode de financement appliqué au secteur de l'industrie ? En quoi se révèle-t-il innovant ? Jean-Baptiste Magnen, co-fondateur de ChetWode, nous répond.

Par Julie Cohen

L'ennui avec les institutions bancaires, c'est souvent le manque d'adaptabilité. Manque de flexibilité au regard des besoins de financement des organisations, manque d'accompagnement pour tout ce qui a trait aux développements stratégiques des entreprises, rigidité dès lors qu'il s'agit d'accorder un prêt aux structures de plus petite facture. Par temps de crise, les banques se révèlent particulièrement frileuses à l'idée de financer de manière réactive les entreprises dans leurs projets à moyen et long terme. Pourtant, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Selon la Banque de France, plus de 9 PME sur 10 (94 %) en France ont obtenu des crédits d'investissement au 1er trimestre 2015 et 8 PME sur 10 (80 %) de nouveaux crédits de trésorerie sur cette même période. 375,1 milliards d'euros de crédits ont été mobilisés pour les PME à la fin du mois d'avril 2015. Quant aux taux pratiqués, ceux-ci s'élèvent en moyenne à 2,04 % en France selon la Banque Centrale Européenne et se révèlent ainsi inférieurs à la moyenne de ceux constatés sur la zone euro : 2,94 %. Pourquo

L'avis du juriste

« Du point de vue du juriste, le financement en Sale & Leaseback de l'équipement stratégique d'une entreprise nécessite de trouver le juste équilibre entre la protection des intérêts financiers et juridiques du créancier devenu propriétaire des équipements et la continuité et l'activité opérationnelle de l'entreprise qui se finance. Les 'crash tests' juridiques pouvant varier de façon substantielle en fonction du pays de situation des équipements, une analyse approfondie des scénarii de défaut s'impose en amont de la mise en place de chaque opération », explique May Jarjour du cabinet d'avocats de Gaulle Fleurance & Associés. De Gaulle Fleurance & Associés est une société d'avocats 'full service' qui intervient dans l'ensemble des domaines du droit des affaires. Elle accompagne la mise en place de nombreux dossiers de Sale & Leaseback.



donc miser sur un mode de financement alternatif ou désintermédié (c'est-à-dire sans les banques) ? Ces solutions sont-elles réellement fiables ? Sur ce point, le co-fondateur et président de ChetWode, Jean-Baptiste Magnen est clair. Après avoir œuvré plus de 25 années au sein d'institutions bancaires en financement d'actifs en France et à l'international (notamment en Italie et au Royaume Uni) et exercé des responsabilités dans le montage de financements structurés, il a pu constater une chose : à savoir que suite aux accords de Bâle



III destinés à renforcer les systèmes financiers et en raison des normes prudentielles instaurées, les crédits bancaires se sont contractés. Quant aux banques, elles ont considérablement durci leurs conditions d'accès aux financements. Résultat : les PME et ETI – lesquelles avaient jusqu'alors traditionnellement recours au crédit bancaire (intermédié) pour financer leur développement – se sont soudain vues privées de leur principale source de financement. Il n'en fallait pas moins, dès lors, pour que d'autres acteurs pénètrent le marché à leur tour et à leur façon. Comment ? En proposant des financements alternatifs (désintermédiés) plus flexibles que ceux que s'autorisent à attribuer les instances bancaires. C'est dans ce contexte que s'inscrit le développement par ChetWode d'un concept de « Sale & Leaseback » appliqué au secteur de l'équipement industriel stratégique. Un concept qui, s'il n'est pas nouveau, s'inscrit néanmoins dans un marché de niche puisque appliqué au domaine de l'industrie (c'est là le secteur d'expertise et de prédilection des co-fondateurs Jean-Baptiste Magnen et Simon Hamilton). Son principe ? Permettre aux PME/ETI de se développer et d'obtenir

des liquidités immédiates grâce à l'acquisition ou le refinancement par ChetWode, d'équipements industriels dont l'essentialité est avérée. « Nous nous inscrivons dans la mouvance des prêteurs alternatifs avec une spécialisation dans le financement des outils de production stratégiques », confie Jean-Baptiste Magnen. Et de préciser : « Le Sale & Leaseback représente pour l'entreprise un véritable levier de croissance dans la mesure où il lui permet, à partir de son outil de production, de générer des liquidités et de financer rapidement son projet de développement. Aujourd'hui, le Sale & Leaseback représente plus de 60 % des transactions mises en place par ChetWode ». Dans les faits, cette technique juridique existe depuis longtemps, mais les équipes de ChetWode (16 collaborateurs à ce jour) ont décidé de pousser la logique plus loin en s'appuyant sur une approche originale dite

« tri-critères » qui, si elle repose bien sûr sur les fondamentaux de l'analyse financière, fait également la part belle à la valorisation des équipements rachetés et à leur caractère stratégique pour l'entreprise en liaison avec le business model de celle-ci. L'objectif ? Apporter des financements aux sociétés faisant face à des situations un peu plus complexes en valorisant et en rachetant leurs outils de production. Des outils dont elles conservent l'utilisation naturellement, moyennant le versement d'un loyer.

Une forte appétence des investisseurs

La publication du décret n°2013-717 du 2 août 2013 modifiant certaines règles d'investissement des compagnies d'assurances et instaurant des Fonds de Prêts à l'Économie (les « FPE »), a généré un afflux de liquidités sur le marché. C'est dans ce contexte que s'inscrit le développement par ChetWode du concept de « Sale & Leaseback d'équipements industriels stratégiques », soutenu par une importante levée de fonds à l'été 2014 puis début 2015, réalisée auprès d'investisseurs institutionnels en partenariat avec ACOFI Gestion. Nolwenn Simon, Directeur du Fonds PREDIREC Leasing Stratégique pour ACOFI Gestion explique : « Notre objectif initial de 200 millions d'euros a été légèrement sursouscrit. Nous avons notamment rencontré un certain succès auprès des assureurs-vie et des mutualistes français qui peuvent désormais également souscrire à des FPE. Ce succès repose sur un savoir-faire combinant la maîtrise de la technique des fonds de prêts et une expertise reconnue dans les métiers du leasing et plus précisément celui dit des équipements stratégiques. Un savoir-faire qui confère au collatéral une sûreté complémentaire et au Fonds un couple rendement/risque attractif sur une durée courte ». ACOFI est un groupe indépendant de services financiers fondé en 1990, dont le capital est détenu principalement par ses dirigeants. Sa mission ? Construire des produits et solutions d'investissement répondant aux attentes des grands investisseurs. Ses initiatives portent principalement sur les actifs réels et les prêts directs à l'économie.

~ 200 milliards d'euros ! ~

Vous l'aurez compris, si aujourd'hui en France 92 % du financement des PME est opéré par le biais de prêts bancaires, il n'en demeure pas moins que fleurissent un certain nombre de solutions alternatives, plus flexibles permettant d'accompagner les PME/ETI dans leur déploiement et l'optimisation de leur performance ! C'est là tout l'enjeu d'un tel accompagnement. Dans un marché du leasing dominé par les banques, les opérateurs désintermédiés à l'image de ChetWode ne sont que 20 % en Europe continentale... Pour le moment ! « Aux Etats-Unis, cela fait longtemps que les solutions de financement des investissements ne reposent plus principalement sur l'intervention des

banques », souligne Jean-Baptiste Magnen. Et d'ajouter : « À ce jour, 70 % des opérations de prêts sont effectuées au travers de financements alternatifs outre-Atlantique. En Europe continentale, nous faisons figure de challenger. Mais de la même manière qu'il y a 15 ans, l'affacturage n'était réservé qu'aux entreprises en difficultés, nous avons fait le pari d'un développement majeur du Sale & Leaseback dans les années à venir. Les



entreprises commencent, en effet, doucement mais sûrement à appréhender le fait qu'elles n'ont pas besoin de posséder leurs machines, mais simplement d'en disposer pour les utiliser ». Il faut dire que du haut de ses 200 milliards d'euros de nouveaux contrats par an en Europe, le marché du leasing a, non seulement, le vent en poupe, mais se révèle surtout conséquent. Bien souvent, celui-ci porte sur des opérations de quelques milliers d'euros signées avec des filiales de leasing des banques. À l'autre extrémité du marché, on retrouve des opérations d'importance visant à financer des bateaux ou des avions. Entre les deux se situe l'activité développée par ChetWode. Son terrain de prédilection portant sur des opérations de 5 à 25 millions d'euros environ. Soit un marché encore peu couvert. Et bonne nouvelle ! Si en 2013, le volume des nouveaux contrats de leasing sur le marché européen du leasing d'équipements industriels était estimé à plus de 40 milliards d'euros, en 2014 (à la faveur de la réforme du code des assurances et de la mutualité), le marché du placement privé pour les PME/ETI françaises enregistrait un bon significatif de plus de 50 %. De quoi donner aux équipes de ChetWode l'envie de continuer sur leur lancée en s'inspirant de pratiques financières innovantes, notamment en matière de valeur résiduelle appliquée au Sale & Leaseback. Ce, d'autant plus que l'intervention de ChetWode est suivie de résultats ! Preuve en est avec la société Legal. Depuis 2010, cette entreprise spécialisée dans la torréfaction et la production de café sollicite l'expertise de ChetWode pour l'assister dans la recherche et la mise en place de solutions destinées à financer les équipements pour son projet « Capsules » et ses lignes de production de dosettes. Les moyens financiers mis à sa disposition par ChetWode (plus de 3 millions d'euros principalement apportés sous la forme de Sale & Leaseback), lui ont permis non seulement de poursuivre son développement sur les marchés traditionnels, mais également de s'imposer sur le nouveau segment des capsules compatibles, grâce à un investissement industriel conséquent. À ce jour, la société Legal occupe la troisième position sur le marché du café torréfié en France. À qui le tour ?



> Jean-Baptiste Magnen



L'œil sur ChetWode...

Fondée en 2009 à l'initiative de Jean-Baptiste Magnen et de Simon Hamilton, la société ChetWode est la résultante d'une longue collaboration entre les deux entrepreneurs, notamment en matière de création de fonds d'investissements et de déploiement de structures de leasing. Sur un marché alors profondément marqué par la crise financière la plus sévère qu'aient connue les économies développées depuis 1929, les deux hommes – tous deux spécialisés dans le financement d'actifs en France et à l'étranger – ont décidé de permettre aux PME et aux ETI européennes d'avoir accès à de nouveaux outils de financement désintermédiés pour booster leur croissance. Pour être éligibles aux financements opérés par ChetWode, les entreprises doivent répondre à un certain nombre de critères : intervenir dans le domaine de l'industrie à l'échelle française et/ou européenne quel que soit le secteur d'activité, à l'exception de l'immobilier, des nouvelles technologies et des véhicules individuels. Dans tous les cas, elles doivent justifier d'une existence d'au moins 2 ans sur leur marché. L'équipement utilisé au sein des sociétés doit présenter un caractère stratégique tout en étant facilement re-commercialisable. Une fois sélectionnées, les entreprises peuvent avoir accès à deux modes de financement pour leurs équipements : le leasing pour les équipements neufs, le Sale & Leaseback pour ceux existant déjà. Quant aux montants attribués, ceux-ci peuvent atteindre les 25 millions d'euros avec un délai moyen de mise en place estimé à 3 mois. Une « lecture originale de l'entreprise » estiment les fondateurs de ChetWode puisque basée sur la valeur d'un équipement. Et une approche qui, reconnaissons-le, permet d'offrir des perspectives de financement aux entreprises n'affichant pas forcément un profil de crédit particulièrement solide. Une alternative porteuse par temps de crise...

WWW.STRASBOURG.PORT.FR



PAS

PORT AUTONOME DE STRASBOURG

À STRASBOURG,
UN AUTRE
MODE
EST POSSIBLE !

© photos : Europ Flash

