

Les fonds de prêts s'intéressent aux actifs industriels des entreprises

Il s'agit de sortir des sentiers battus de l'EuroPP pour obtenir plus de rendement tout en sécurisant les engagements des investisseurs.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

@GarrousteFreder

+ EMAIL fgarrouste@agefi.fr

Après avoir visé des entreprises de taille plus petite, voilà que le financement alternatif cible certains de leurs actifs. Pionniers sur ce terrain, avec déjà un fonds de 200 millions d'euros investi dans une vingtaine de dossiers, Chetwode et Acofi lancent un deuxième véhicule, Predirec ABL2 (*asset-backed lending*) pour financer, notamment par *leasing*, les actifs stratégiques de PME et ETI. Il vise entre 200 et 400 millions d'euros, avec 50 millions d'euros investis d'ici à la fin de l'année. « Les fonds de dette commencent à s'intéresser à l'émission d'obligations sécurisées, mais nous restons précurseurs avec ce schéma de dette assortie de gages sur les actifs qu'elle finance », indique Jean-Baptiste Magnen, le président de Chetwode. Nous travaillons continuellement avec les constructeurs pour élargir les possibilités de financement. »

D'autres fonds se sont montés récemment, comme Isia, d'un montant de 250 millions d'euros, lancé par Idinvest il y a un an, pour financer du *leasing* sur l'outil de production de grosses PME et ETI. Parmi les 40 millions déjà déployés, quatre ont permis à un équipementier automobile d'acheter une presse à injecter, huit à un sous-traitant d'Eiffage d'acquiescer un tunnelier pour percer la ligne 16 du métro du Grand Paris...

Pour les investisseurs, le traitement de ces engagements est plutôt favorisé par Solvabilité 2 : « Le ratio SCR est inférieur à 8 % pour cette typologie de fonds dédiés aux financements d'actifs en *leasing*, contre 15 % pour un fonds de dette

classique et 39 % pour un fonds *equity* », précise Sylvain Makaya, *partner* chez Idinvest, en charge du fonds Isia.

GESTION DU MATÉRIEL

Pour les entreprises, l'intérêt de ces financements en *leasing* par un fonds n'est pas seulement financier. « Nous constatons aussi que cette solution permet un renouvellement deux fois plus rapide du parc de matériels des entreprises », déclare Sylvain Makaya. Au lieu de remplacer l'équipement industriel à la fin de sa période d'amortissement, soit quinze à vingt ans en moyenne,

servant de sûreté pour protéger les investisseurs, explique Benjamin Raillard, associé. Nous avons reçu une cinquantaine de dossiers en un an et en avons jusqu'ici financé trois, notre parti pris étant d'être très sélectifs. Nous avons déjà redéployé les deux tiers des montants levés, et les investisseurs intéressés sont nombreux, nous permettant d'augmenter la taille de notre fonds sans contrainte. »

Lancé en fin 2017 également, Gageo a bouclé un premier *closing* en janvier 2018 et réalisé une première opération de financement cet été. « Le fonds sera déployé en financement de stocks à 75 % et d'équipements industriels à 25 %, notre objectif étant de nous différencier en apportant aux investisseurs une expertise pointue, industrielle et juridique, notamment dans la mise en place des gages sur stock », explique Nolwenn Simon, la présidente de Gageo. Le fonds vise une levée de fonds à hauteur de 200 millions d'euros d'ici à avril 2019 et des investissements de 2 à 20 millions d'euros, sur des durées de trois à sept ans.

« Les nouveaux intervenants proposent des montages sur mesure, en durée et profil d'amortissement, pour un coût global à partir de 6 % par an, résume Paul Guerrier, directeur associé chez June Partners. Ces financements constituent de très bons compléments aux lignes bancaires couvrant le besoin général de l'entreprise, d'autant qu'ils peuvent être mis en place rapidement. Il faut prêter une attention particulière à la documentation, notamment concernant les sécurités juridiques apportées par l'emprunteur et les conditions de sortie. » ■



Idinvest finance pour 8 millions d'euros l'achat en *leasing* d'un tunnelier par une entreprise retenue pour percer la ligne 16 du Grand Paris.

l'entreprise pourra le remplacer ou envisager une montée en gamme, au terme du *leasing* (quatre ans en moyenne). »

Les solutions de financement collatéralisé peuvent s'appuyer sur de nombreux types d'actifs, grâce aussi à la fiducie sûreté, qui commence ainsi à sortir de son rôle traditionnel en restructuration. Solutions Fiducie a lancé un premier fonds l'an dernier. « L'objectif est d'octroyer un financement à une PME qui transfère en fiducie un actif de qualité