

Investisseurs institutionnels, nouvelle piste

pour les PME ?

VALERIE TALMON | LE 06/11/2014 A 09:00



Financement : Quand les assureurs, via les fonds de prêts à l'économie, prennent le relai des banques

Pour une entreprise en recherche de financement, il n'existait il y a quelques années le plus souvent que les banques. Peu à peu, le paysage du prêt et de l'investissement dans les entreprises s'est diversifié, avec l'arrivée de business angels, d'investisseurs privés. Depuis quelques années, cette tendance s'accélère, avec notamment le crowdfunding (financement participatif) et l'émergence de nouveaux produits, parfois portés par des acteurs publics (Bpifrance), des collectivités locales. Et, aujourd'hui, des investisseurs institutionnels tels que les assureurs.

Afin de davantage orienter l'épargne vers le financement des entreprises, comme l'appelait de ses vœux **Carole Delga, secrétaire d'Etat chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire**, les assureurs, encadrés par la Caisse des Dépôts et Consignation, ont lancé l'an dernier les premiers fonds de prêts à l'économie (FPE). Ceci est le fruit d'une réforme du Code des assurances.

1 milliard d'euros en deux ans aux PME et ETI

Le premier ballon d'essai de ce type de financement, baptisé Novo 1 et 2, a pour objectif est de prêter 1 milliard d'euros en deux ans aux PME et ETI. Chaque prêt peut être compris entre 10 et 50 millions d'euros, fléché vers des projets de croissance.

Cécile Mayer-Lévi, gérant au sein du département Private Debt de Tikehau IM, un gérant d'actifs européen, est notamment chargée du fonds Novo 2 (Novo 1 étant géré par BNP Paribas IP). Pour elle, ce type de fonds répond « à la prise de conscience des dirigeants et de leurs directeur financiers de la diversification nécessaire de leurs sources de financement. Ils ne veulent plus dépendre uniquement des banques. »

A LIRE AUSSI : Financement des PME : les banques coupables ?

Concrètement, ce type de fonds institutionnels d'assureurs s'adresse à des PME réalisant un **chiffre d'affaires** compris entre 50 millions et 1, 5 milliard d'euros. Il ne s'agit donc pas de financement destiné aux petits projets. « *Mais c'est un galop d'essai, estime Cécile Mayer-Lévi. Les assureurs iront de plus en plus vers ce type de financement de l'économie réelle.* »

A ce jour, les fonds Novo 1 et 2, rassemblant 24 investisseurs, dont 18 sociétés d'assurances, ont permis le financement de 16 entreprises. « *Pour Novo 2, nous avons par exemple investi près de 200 millions d'euros, pour des montants allant de 10 à 30 millions d'euros dans chaque PME, détaille Cécile Mayer-Lévi. Soit seul, soit comme investisseur de référence. Le tout sur une durée de financement de 5 à 7 ans*»

Financement attractif

Certes, le décollage de ce genre d'outils de financement a été un peu plus lent que prévu. Mais, pour Cécile Mayer-Lévi, le mouvement devrait s'accélérer et surtout s'étendre : « *Du côté des investisseurs institutionnels, ce genre de placement est attractif et flexible. Demain, d'autres investisseurs devraient intégrer ces dispositifs. Il y aura de plus en plus d'alternatives au financement bancaire, à l'image du peer-to-peer (financement participatif) en plein développement. Du côté des entreprises, avant la crise, aller voir un fonds de dette était un choix par défaut quand les banques refusaient un prêt. Aujourd'hui, il existe un véritable attrait pour les financements alternatifs.* »

Sélection drastique

Côté PME, le nombre d'élues est pour le moment limité. Outre les critères de taille, la sélection est en effet drastique : « *Nous étudions de près leur modèle économique, leur cycle de croissance, l'environnement concurrentiel et bien sûr leur management car les hommes sont la clé de l'orientation de l'entreprise. De manière générale, pour convaincre des investisseurs institutionnels, mieux vaut parler du cash flow futur que des seuls actifs présents !* » En outre, si le secteur d'activité n'est pas déterminant, les investisseurs institutionnels sont tout de même peu enclins à investir dans des secteurs jugés trop cycliques comme la sous-traitance automobile ou le bâtiment.

« *Tous les bons projets trouvent leurs financements, explique Cécile Mayer-Lévi. Quand ce n'est pas le cas, il s'agit souvent d'une inadéquation entre le risque et le retour attendu.* » Si de son point de vue les liquidités sont là, reste à mettre en rapport les besoins des entreprises avec les sources de financement les plus adaptées.