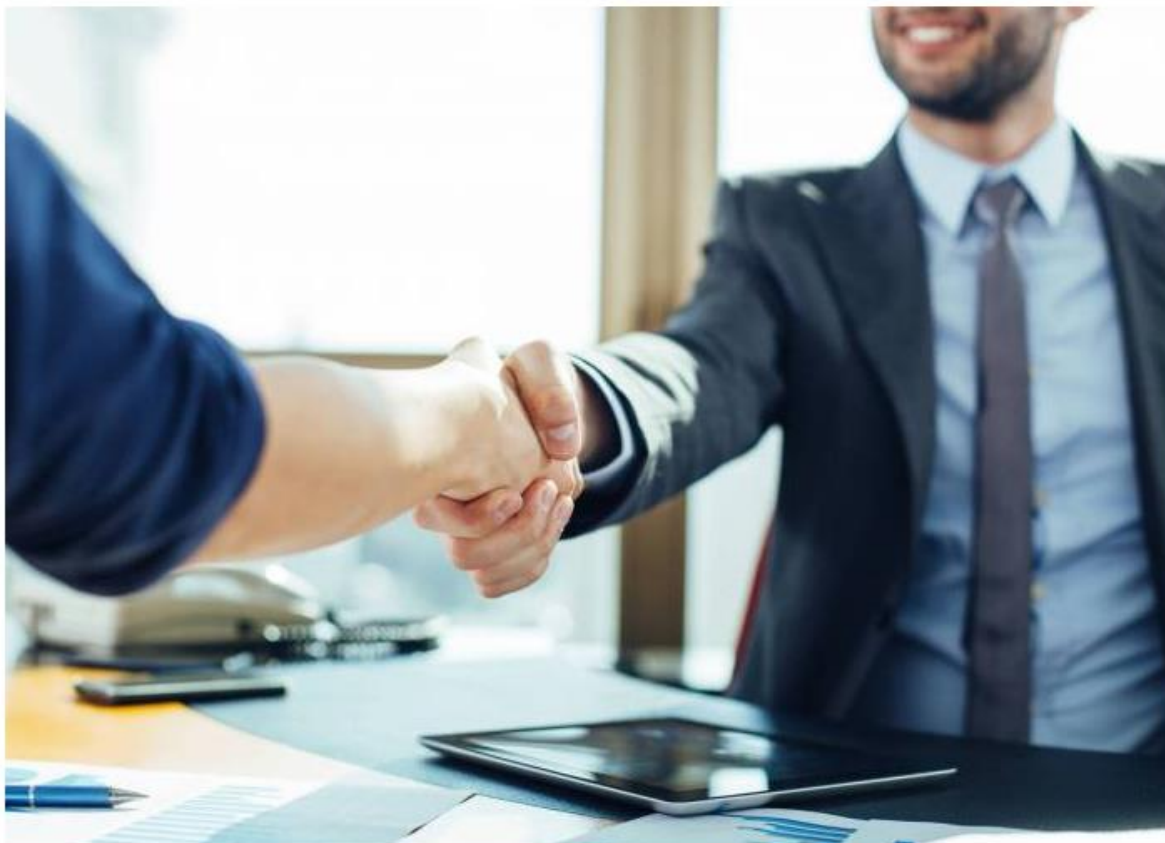


# Les « pro » de la dette privée ont du crédit

Soraya Haquani  – 17/06/2016 – L'AGEFI Hebdo

En plein essor grâce à la désintermédiation bancaire, ce nouveau métier dédié au financement des PME-ETI attire nombre de profils bancaires.



*Nous recevons beaucoup de sollicitations, notamment de banquiers qui veulent quitter le monde bancaire », observe Cécile Mayer-Lévi, gérante au sein de l'équipe dette privée de Tikehau Investment Management (IM). Antoine Maspétiol, 39 ans, responsable de l'équipe dette privée corporate chez Aviva Investors, ne dit pas autre chose : « Le monde bancaire est en train de se transformer, il doit faire face à de nouvelles contraintes. Il est vrai que nous recevons des candidatures de banquiers qui souhaitent rejoindre ce marché. » Et pour cause : sous la pression de la réglementation et confrontées à un environnement économique difficile, les grandes banques de financement et d'investissement (BFI) coupent dans leurs effectifs, incitant de nombreux cadres bancaires à se poser la question de leur reconversion professionnelle.*

Certains ont trouvé la réponse en s'orientant vers des acteurs dont l'activité présente des similarités avec celle des banques : les fonds de dette privée, en plein essor depuis le lancement des fonds de place (Nova, Novo et Novi) en 2012. Avant de rejoindre l'équipe d'Antoine Maspétiol en mai 2015, Benoit Faguer exerçait depuis plus de quatre ans au sein d'une BFI anglo-saxonne sur des opérations de financement d'acquisition. *« Je me suis renseigné sur le métier de la dette privée en plein développement sur la place de Paris. J'étais en quête d'un nouveau défi professionnel, raconte ce financier de 35 ans passé par l'Edhec, dont plusieurs collègues sont, comme lui, issus de la banque. Le point commun avec mon ancien métier de banquier et mon métier aujourd'hui, c'est l'analyse-crédit. Il est aussi important d'avoir des compétences en matière de mise en place d'un financement, de gestion du processus et de suivi du risque. Il faut également gérer les relations avec plusieurs intervenants (les clients, les avocats, etc.). »*

## **Analyse-crédit**

Le principal dénominateur commun entre les deux professions est en effet l'analyse-crédit. Cette étape essentielle pour identifier les entreprises (PME-ETI) qui pourront bénéficier de prêts requiert des compétences bancaires, mais pas seulement, comme l'explique Rémy Chupin, gérant prêts aux entreprises chez Scor Investment Partners, dont l'équipe comprend quatre analystes-crédit venant pour moitié de la banque : *« Si l'analyse-crédit est la pierre angulaire de notre activité, elle ne doit pas se contenter d'être une étude analytique et quantitative des données comptables mais doit permettre de détecter les principaux risques d'un dossier. Ici, l'expérience est cruciale et avoir vécu différents cycles est un vrai 'plus' pour nous. »* Chez Zencap Asset Management (AM), Victoire Blazsin, une ancienne de Natixis qui a cofondé en 2009 cette société spécialisée dans la gestion en dette privée, aujourd'hui filiale d'OFI AM, indique que ses 13 collaborateurs *« ont en majorité un passé bancaire, et leur parcours est souvent enrichi d'expériences en gestion d'actifs ou conseil par exemple. Nous sommes également intéressés par des expériences en private equity »*. *« L'expérience bancaire est utile pour l'analyse-crédit mais aussi pour tous les autres types de risques : le 'collateral', les sûretés... Il faut aussi avoir des compétences en structuration, dans le domaine juridique »*, ajoute cette ingénieure de l'Ecole des Mines de Paris qui est également diplômée de l'université Paris-Dauphine.

Dans cette fine et très sélective analyse des entreprises et de leurs risques, un élément doit toujours occuper l'esprit des financiers : « *Il est important d'avoir la capacité à remettre en question ce qu'on nous dit* », souligne Nathalie Bleunven, gérante dette privée chez Tikehau IM, qui a travaillé auparavant plus de 20 ans à la Société Générale, puis dans un fonds d'investissement. « *Il faut des personnes capables de prendre de la hauteur sur les chiffres et d'avoir un œil critique sur les risques* », ajoute Victoire Blazsin. Pour cela, ces professionnels doivent aller à la rencontre des chefs d'entreprise afin de comprendre tous les aspects de leur activité (secteur, clientèle, fournisseurs, concurrents, outils de production, etc). « *Il faut sortir du 8e arrondissement !*, conseille ainsi Nathalie Bleunven. *Lorsque nous recrutons, nous recherchons surtout l'adaptabilité, le sens du contact et du relationnel car il y a beaucoup d'échanges avec le management des sociétés, nous allons les voir.* » « *La clé, c'est le contact direct avec les entreprises, poursuit Cécile Mayer-Lévi. Et ce, même en cas de changement d'actionnaires, car nous sommes leur partenaire durant plusieurs années. Notre rôle est de poser des questions à leurs équipes de management. Il y a beaucoup de déplacements* ». Chez Eiffel Investment Group (IG), Jean-Benoit Gambet, gérant de portefeuilles, mène des *due diligence* sur des plates-formes de *crowdfunding* car sa société de gestion investit dans des prêts provenant d'acteurs du financement participatif. « *Je travaillais dans le 'family office' de Pierre Bergé pour lequel j'investissais dans le secteur du 'crowdfunding'* », raconte ce jeune homme de 31 ans dont le fonds investit dans plus de 10.000 PME européennes. « *Il s'agit de petites sociétés qui réalisent en moyenne un chiffre d'affaires de 1 million d'euros, existent depuis une dizaine d'années et empruntent moins de 100.000 euros pour une durée de 3 à 5 ans. Très peu d'asset managers' ont 10.000 sociétés dans leur portefeuille ! Je rends visite aux plates-formes, je décortique leurs modèles, puis je suis de très près celles avec lesquelles je collabore. Il y a six mois de travail avant d'intégrer une plate-forme. Je regarde d'où viennent les prêts, comment ils ont été 'sourcés', s'ils sont venus directement du web... Nous avons 200 plates-formes dans notre base de données* », précise-t-il sans vouloir divulguer leurs noms.



## Epanouissement professionnel

Autre facteur à prendre en considération : les investisseurs, avec lesquels ces financiers doivent aussi échanger en pensant au fameux couple « rendement-risque ». Dans un environnement de taux bas, les fonds de dette privée sont en effet attractifs. Ce contact avec les investisseurs a une vertu : il responsabilise les protagonistes. « *Il est important d'être capable de construire des portefeuilles équilibrés qui réagiront bien en cas de retournement du marché* », prévient un gérant. « *La nouveauté pour moi, ce sont les relations avec les investisseurs*, déclare de son côté Benoit Faguer, d'Aviva Investors. *C'est très responsabilisant car nous leur rendons des comptes.* »

Au sein de ces petites équipes ou ces structures entrepreneuriales, les anciens banquiers ont trouvé un épanouissement professionnel qu'ils avaient un peu perdu dans leur vie « d'avant ». « *C'est très gratifiant de financer l'économie réelle* », glisse l'un d'eux. « *Récemment, j'ai travaillé sur deux dossiers : un fabricant de champagnes et liqueurs et une société d'autocars*, illustre Thibault Vanpeene, 28 ans, associé au sein de l'équipe d'investissement chez Eiffel IG qu'il a rejoint début 2014 après avoir exercé chez JPMorgan. *Ce qui me plaît, c'est que la structure de management est plus plate que dans une banque d'investissement. De fait, on est plus réactifs et plus agiles. Actuellement, je travaille en gestion d'actifs sur un segment porteur. J'ai le sentiment d'être là où il faut être. A vrai dire, je n'envisage pas de revenir un jour dans l'univers de la banque* ». Un sentiment largement partagé par les spécialistes des fonds de prêts aux entreprises...