

LE DEBT ADVISORY : RÉPONSE CONJONCTURELLE OU TENDANCE DE LONG TERME ?



Damien Giguet est le fondateur de Shift Capital¹, société indépendante de conseil en financement immobilier et ingénierie financière. Il nous présente cette activité encore peu répandue en France mais appelée à se développer tant la complexité d'un processus de levée de fonds appelle à l'externalisation.

Propos recueillis par Béatrice Guedj

Que désigne le *Debt Advisory* et depuis quand cette activité s'est-elle structurée ?

Le *Debt Advisory* désigne les activités de conseil et d'intermédiation sur les marchés de la dette. Au-delà de la simple activité de courtage, il comprend le conseil en structuration, la mise en place de processus compétitifs type appels d'offre et l'assistance à la négociation des documentations de financement, que ce soit pour des opérations de financement d'acquisition, de refinancement ou de restructuration de dette. Le *Debt Advisor* a un rôle de banquier conseil dans une opération financière qui peut aller dans certains cas jusqu'à la prise en charge complète de la fonction financement, mettant ses équipes à la disposition des investisseurs. En France, le *Debt Advisory* est une activité réglementée et sanctionnée par un agrément de courtier en opérations de banques et services de paiement (COBSP), et contrôlée par l'ACPR.

Si cette activité existe depuis de nombreuses années dans le monde anglo-saxon et principalement nord-américain, elle s'est structurée plus récemment en Europe continentale, notamment après la crise de 2008 et le *credit crunch* qui s'en est suivi. Le durcissement de la réglementation bancaire et l'alourdissement des processus dans les banques, la complexification des structurations ainsi que la multiplication du nombre d'acteurs ont rendu nécessaire l'apparition de plateformes à même de simplifier le travail des investisseurs et d'optimiser les conditions

de financement dans un univers de plus en plus complexe.

Quel est l'intérêt pour un investisseur d'utiliser un *Debt Advisor* ?

Au-delà des ressources supplémentaires qu'il peut mettre à la disposition de ses clients investisseurs, de par ses contacts quotidiens avec les prêteurs, le *Debt Advisor* connaît l'exhaustivité de l'offre de financement proposée sur le marché, les prix, ainsi que l'appétit des prêteurs à l'instant « t » pour tel ou tel produit et le fonctionnement interne de ceux-ci. Ses équipes sont composées d'anciens banquiers ou CFO/Directeurs des financements (l'idéal étant d'avoir les deux) au *track record* établi. Il est donc à même de gérer un processus de recherche de financement en optimisant à la fois ses conditions ainsi que le *timing* d'exécution tout en amenant de la sécurité. De plus, son statut d'intermédiaire réglementé permet d'apporter de la transparence dans les processus et de lever les conflits d'intérêt potentiels.

Quelle est aujourd'hui la part de marché de ces acteurs et quelles sont les perspectives ?

On estime qu'actuellement, en Europe continentale, seuls 5 à 10 % des transactions de financement sont intermédiées par un *Debt Advisor*. Si les grands noms nord-américains les utilisent maintenant en Europe de manière quasi systématique, les investisseurs européens le font de manière plus parcimonieuse,

1. Société de conseil en financement et structuration financière intervenant en France et Europe de l'Ouest. Depuis sa création, en 2012, l'équipe de Shift Capital est intervenue sur plus d'une trentaine d'opérations pour un montant total de plus de 1 milliard d'euros.



même si les mentalités évoluent. Aujourd'hui, ceux-ci réalisent que la gestion en interne d'un processus de levée de financement demande de plus en plus de temps et de ressources et réfléchissent donc à externaliser plus systématiquement cette fonction, de la même manière que les processus de vente d'actifs, autrefois gérés en interne, sont aujourd'hui systématiquement confiés à des *brokers* en investissement.

Y a-t-il des typologies d'opérations qui se prêtent plus particulièrement à cette activité ?

Le *Debt Advisor* apporte son maximum de valeur dans les opérations opportunistes ou à valeur ajoutée et les opérations de grande taille nécessitant l'intervention de pools bancaires où il est primordial de sécuriser le processus. La rémunération du conseil devient alors accessoire dans l'économie de la transaction. De manière similaire, il maximise la valeur dans les opérations de restructuration, où l'intervention d'un tiers est généralement exigée pour organiser et sécuriser la transaction, ainsi que faire le « tampon » entre les parties. Cela dit, les *Debt Advisors* peuvent être amenés à intervenir sur tous types de projets dans la mesure où leur intervention

a presque systématiquement un effet optimisateur sur les conditions générales d'un financement.

Quel est l'état du marché de la dette aujourd'hui et quelles sont les anticipations à moyen terme ?

Malgré quelques mouvements haussiers sur les taux longs en fin d'année dernière, les marchés sont toujours globalement ouverts et l'appétit des prêteurs confirmé en ce début d'année. Celui des investisseurs alternatifs se confirme avec des assureurs de plus en plus présents, des fonds de dette qui développent leur collecte et potentiellement l'émergence de nouveaux fonds dans les douze à vingt-quatre prochains mois. Concernant les anticipations, chaque conseil a sa propre *house view*. Chez Shift Capital, nous restons vigilants sur l'évolution des taux longs, représentatifs des anticipations sur l'économie mondiale et des risques politiques, notamment dus à l'Europe et à la nouvelle politique américaine. Si ceux-ci devaient augmenter trop rapidement, cela aurait inévitablement un effet de *repricing* des actifs et potentiellement un impact sur la liquidité bancaire. Mais, dans la configuration actuelle, il est difficile d'avoir une bonne prédictibilité des évolutions du marché. ▲