

LA FIDUCIE

AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Pour des raisons fiscales qui n'ont plus lieu d'être, la fiducie a longtemps été sous-utilisée. Aujourd'hui, alors que ces anomalies d'origine sont bel et bien corrigées, encore peu d'entreprises ont recours à cet outil pourtant vertueux et qui a fait ses preuves. Laura Develter, directrice financière d'Aloe Private Equity, nous explique pourquoi les chefs d'entreprise doivent s'y intéresser, et comment sa société en est devenue l'un des acteurs majeurs en France. Entretien.



Entretien avec :
LAURA DEVELTER
Directrice
financière d'Aloe
Private Equity

Laura Develter, quels sont les grands contours de l'identité d'Aloe Private Equity, notamment pour sa partie fiducie ?

Aloe Private Equity est une société de gestion spécialisée sur deux activités : le private equity depuis 2003 et la fiducie depuis 2015. Cette dernière a été introduite en 2007 dans le droit français, inspirée du trust anglo-saxon. Elle consiste dans le transfert par un ou plusieurs constituants de biens, droits ou sûretés à un fiduciaire qui, les tenant séparés de son propre patrimoine, agit dans un but déterminé au

profit d'un ou plusieurs bénéficiaires. Sont distinguées deux applications : fiducie-sûreté et fiducie-gestion. Sur les applications pratiques de la fiducie-sûreté consistant dans la constitution d'une fiducie aux fins

« Il existait jusqu'à peu d'importants frottements fiscaux, point qui n'avait pas été bien anticipé par le législateur. Cette donnée complexifiait l'opération. Or depuis 2015 a enfin été instauré un vrai régime de neutralité fiscale. L'outil a bien été corrigé, ce frein ayant été supprimé »

de garantir une dette, Aloe Private Equity intervient sur trois grandes familles : garantie des emprunts par des actifs affectés en fiducie (immeubles, stocks, créances, titres financiers, parts sociales, etc.) ; montages de LBO ; procédures collectives. La fiducie est un outil au large spectre d'intervention, souple et facile à mettre en œuvre... mais encore sous-utilisé par les acteurs du financement. Concernant les applications de la fiducie-gestion, elle a pour finalité de

garantir des obligations contractuelles telles que le respect d'un pacte d'associés.

Pour quelle raison cet outil est-il sous-utilisé ?

Il existait jusqu'à peu d'importants frottements fiscaux, ce depuis la mise en place de l'outil, en 2007, point qui n'avait pas été bien anticipé par le législateur. Cette donnée complexifiait l'opération. Or depuis 2015 a enfin été instauré un vrai régime de neutralité fiscale. L'outil a bien été corrigé, ce frein ayant été supprimé. Néanmoins nous entendons encore souvent cet argument. J'ajouterai un autre frein, en partie responsable de cette sous-utilisation : le fait qu'il existe aujourd'hui peu de fiduciaires sur la place, ce qui n'aide pas à un déploiement d'envergure. Nous sommes en effet cinq acteurs principaux, avec la Caisse des Dépôts, Cacib et deux autres sociétés de gestion agréées par l'AMF. Cela reste un très petit nombre.

À quelles entreprises s'adresse cet outil ?

C'est large. Un très grand nombre d'entre elles peuvent être concernées puisque nous nous adressons à toutes les entreprises qui possèdent des actifs à remettre en fiducie : titres financiers, parts sociales, immobilier, créances, stocks, actifs éligibles qui peuvent être affectés dans un patrimoine fiduciaire à titre de garantie. Ces dernières années, nous avons travaillé avec bon nombre de foncières, de promoteurs immobiliers, de groupes hôteliers sur la partie immobilier. Concernant la partie financement des actifs avec une garantie, nous avons travaillé avec diverses sociétés telles qu'un cabinet de conseil, une entreprise du bâtiment, une société possédant une

flotte de véhicules ou bien encore un catalogue de films à porter en fiducie. Cela est donc très varié.

Quelles sont vos forces sur ce marché occupé par peu d'acteurs ?

Nous avons une approche très flexible mais également une grande réactivité, du fait que nous ne soyons pas une grosse structure. Nous sommes focalisés sur les intérêts de nos clients. Nous proposons un service sur-mesure et cherchons à optimiser la disponibilité des actifs de nos clients, en limitant les coûts de transaction ainsi qu'en optimisant leur financement.

Comment se passe concrètement la mise en place de la fiducie avec une entreprise ?

Nous organisons des réunions tripartites, avec à la fois l'entreprise cliente, le prêteur et nous. Nous nous mettons d'accord sur les clauses de la convention de fiducie, sur le périmètre et les missions confiées au fiduciaire, sur le waterfall applicable en cas d'encaissement par le fiduciaire de produits

de cession ou distribution, sur les droits et devoirs de chacun. Puis nous procédons à la signature de la convention de fiducie concomitamment avec la mise en place du prêt. Dès lors, Aloe Private Equity devient donc propriétaire juridique des actifs, en charge d'en assurer leur gestion. Nous gérons également les relations avec le service des impôts, les experts-comptables, les commissaires aux comptes et les différentes parties impliquées dans l'opération (avocats, notaires, etc.).

« Nous nous adressons à toutes les entreprises qui possèdent des actifs à remettre en fiducie : titres financiers, parts sociales, immobilier, créances, stocks, actifs éligibles qui peuvent être affectés dans un patrimoine fiduciaire à titre de garantie »