

## ÉCONOMIE &amp; MARCHÉS

## GTI veut innover en lançant une titrisation de créances commerciales de PME

Le groupe français souhaite accompagner les petites sociétés en phase de développement qui ont des besoins de trésorerie.

par SOLENN POULLENNEC

**L**e groupe GTI innove en se lançant sur le segment des titrisations de créances commerciales de PME. Après avoir développé son outil en interne et acquis ses premières créances cet été, qu'elle finance sur ses fonds propres, la société compte trouver des financements à hauteur de 10 à 20 millions d'euros sur le marché d'ici à la fin de l'année.

Société indépendante basée à Paris et active depuis plus de vingt ans dans le secteur, GTI groupe revendique la mise en place du premier fonds de titrisation de créances commerciales en 1998 pour FactoFrance. Elle a réalisé depuis plusieurs opérations pour des sociétés d'affacturage ou des sociétés industrielles mais c'est la première fois qu'elle travaille à la titrisation de créances de PME. «Sur des entreprises de cette taille, cela ne s'est pas fait [en France ou à l'étranger]» assure Richard Weiss, PDG du groupe.

Le montage de titrisations de créances de PME «est très différent, en termes de charge de travail et de concentration de risques», de la structuration de

titrisations de créances de grosses sociétés, souligne-t-il. La société peut faire face à des types de créanciers et de débiteurs divers et doit se confronter à la problématique des délais de paiement. Les créances achetées à ce jour par GTI sont en moyenne de 1.000 euros et viennent de PME dont le chiffre d'affaires évolue autour de 1 à 5 millions d'euros. A moyen terme, la société vise un montant moyen d'encours par entreprise de

### GTI fait un travail important de tri des PME

150.000 euros (contre au moins des dizaines de millions d'euros dans des opérations classiques). «On est sur des PME qui sont dans un schéma de développement, plutôt que dans un schéma de création, et dont le développement est handicapé par le fait qu'il faut avancer de la trésorerie pour pouvoir régler les fournisseurs afin de pouvoir passer de nouvelles commandes», explique Emmanuel

Bouriez, chargé de coordonner le lancement de l'offre, baptisée Créancio. Et d'insister sur l'idée que GTI veut «accompagner» les PME sur une durée de 18 à 24 mois et non acheter ponctuellement une créance, comme le proposera par exemple Finexkap. Pour faire connaître son offre auprès des PME, GTI a lancé un site internet, contacté des courtiers en prêts professionnels. Le groupe va aussi partir à la rencontre des experts comptables dans les grandes villes françaises «On a beaucoup de demandes, le défi c'est plutôt le tri», explique Emmanuel Bouriez.

GTI Groupe compte réaliser 2 à 3 émissions d'ici à la fin de l'année 2015 pour un encours de 50 millions d'euros de créances. Avec un passif à moins d'un an, «on vise une rémunération des investisseurs au-delà de 50 à 75 points de base» au-dessus de l'Euribor, assure Richard Weiss. GTI espère intéresser des family offices et des assureurs. Le groupe réfléchit par ailleurs à conserver les parts subordonnées de ses émissions.