

S T O C K  
**WARRANTONS**

**Spécialisée dans la mise en gage de marchandises, la SA. Warrant se forge un réseau à l'étranger.**

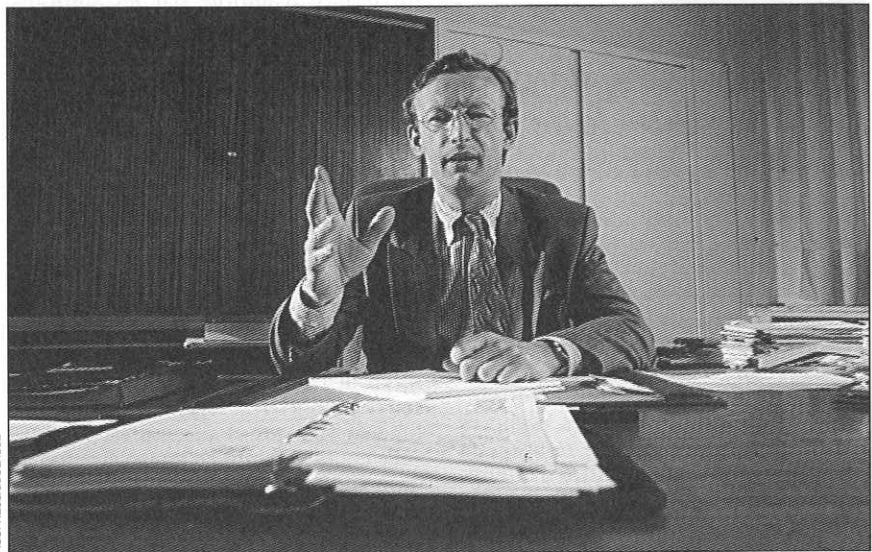
« **L**e warrantage est une mise en gage de marchandises, demandée par un client pour financer ses stocks », explique Pierre Bacquelaine, qui dirige Warrant SA, une des deux entreprises belges spécialisée dans ce domaine et qui emploie 12 personnes, rue Ravenstein à Bruxelles. Se fondant sur une loi de 1862, cette opération met en scène une relation triangulaire : le propriétaire de la marchandise, le banquier et l'émetteur de warrant. Il s'agit pour ce dernier d'émettre un titre (le warrant) représentatif de la marchandise donnée en gage, en contrepartie duquel, la banque du client libère une somme calculée en fonction du prix de revient des produits immobilisés. Ce crédit évolue entre 70 et 80 % de la valeur de la marchandise.

Ce sont essentiellement les entreprises à activité saisonnière qui recourent à ce type d'opération pour des produits comme le sucre, les céréales, les jouets... Pendant une certaine période de l'année, elles disposent de stocks abondants mais éprouvent aussi d'importants besoins financiers pour assurer la vente de leurs produits le restant du temps. Warranter implique d'abord de déposséder le client de son bien. P. Bacquelaine : « Deux possibilités existent. Soit nous warrantons à domicile (80 % des cas), dans un local prêté par le client, lequel est fermé et nous apposons aux entrées une plaque à notre nom. La marchandise passe ainsi sous notre contrôle. Soit les stocks sont immobilisés chez un stockeur professionnel qui ne garde plus les marchandises pour le compte du client mais pour le nôtre. »

Pour reprendre possession de sa marchandise après avoir remboursé les créances garanties, le client s'adresse au créancier qui en avertit la société de warrantage. La marchandise est alors immédiatement libérée.

**DÉVELOPPEMENT GÉOGRAPHIQUE.** La société « Le Warrant » a été créée en 1919, sous forme de coopérative, à l'instigation de la Banque Nationale, soucieuse de favoriser la reconstitution des stocks stratégiques après la guerre.

34 ENTREPRENDRE



ISOPRESS/COLOMBE

L'opération s'est déroulée en association avec les comptoirs d'escompte de l'entreprise. En 1922, la coopérative devient société anonyme et la majorité des titres des comptoirs d'escompte sont repris par des particuliers. En 1974, la société perd sa particule pour devenir la s.a. Warrant, au capital de 100.800 francs. Capital qui, aujourd'hui, s'élève à 50 millions de francs pour un chiffre d'affaires de 37 millions. L'entreprise tire ses revenus d'un système de commission par rapport à la valeur de la marchandise immobilisée. Ainsi, pour un stock de 30 à 50 millions, la commission s'élève à 1 % sur base annuelle.

En 1975, la SA Warrant lance une filiale en France, Auxiga (Société Auxiliaire de Garantie), qui emploie une trentaine de personnes réparties en cinq bureaux régionaux. Sept ans plus tard, c'est les Pays-Bas qu'elle investit. « L'expansion de la société doit passer par un développement géographique, commente Pierre Bacquelaine. Nous sommes en contact avec le Canada, le Mexique, et nous avons déjà opéré, sans y être implantés, en Allemagne, en Ecosse, en Suisse. Une société commune devrait être créée avec une entreprise de Dallas avant la fin de l'année. »

Si l'agro-alimentaire représente 40 % du chiffre d'affaires de la société, celle-ci warrante aussi des ordinateurs, des vélos, des voitures, de l'acier, du pétrole. « Il nous arrive de refuser un warrantage. Par exemple un tas de mitraille inquantifiable sur lequel il est impossible de prendre un gage ; du cobalt, entreposé dans des bunkers, pour

■ **PIERRE BACQUELAINE**  
*Le warrantage est indispensable.*

le contrôle duquel il faudrait dépenser des millions, des arbres – comment déposséder une forêt ?... »

La plupart du temps, les choses se passent bien, même en cas de faillite (15 en 8 mois en 1991). La banque revend alors le stock et se rembourse sur le produit de la vente. La SA Warrant, elle, dispose d'une créance privilégiée. « Généralement, les contacts sont bons avec les banques, en dépit d'une position un peu délicate. Nous contrôlons pour le compte de la banque mais à la demande d'une personne qui est notre client. »

Aujourd'hui, la SA Warrant cherche à développer son activité dans deux autres secteurs : le tiers détenteur et la consignation. Dans le premier cas, il s'agit de suivre la marchandise, en tant que tiers détenteur, du début de son parcours à son aboutissement, donc y compris quand elle est en mouvement et non plus seulement immobilisée. Dans le second cas, il s'agit pour une entreprise de placer des stocks, par l'entremise de la SA Warrant, tout en restant propriétaire. Cette opération permet aux sociétés de se prémunir contre une faillite éventuelle et les saisies des curateurs.

« Le warrantage est indispensable, conclut Pierre Bacquelaine, parce que les transactions existeront toujours et que les marchandises devront toujours être garanties. C'est en fait un système d'échange de sécurité. Il convient donc d'abord d'asseoir la confiance des gens. »

LAURENCE MARTIN ■

TENDANCES - 24 SEPTEMBRE 1992