OCIM

INTERVIEW

« Un engagement commun vers la réussite. »

OCIM a accordé à Guanajuato Silver une facilité de prêt non dilutive sous la forme d'un financement de 7,5 millions de dollars par prépaiement d'argent et d'or. Retour sur cette opération réussie et transformatrice avec James Anderson, PDG de Guanajuato Silver Company, et Laurent Mathiot, PDG d'OCIM.

James Anderson, PDG de Guanajuato Silver Company Ltd

Laurent Mathiot, PDG de OCIM Metals & Mining SA

À propos d'OCIM

Le groupe OCIM a une longue expérience de la gestion et du financement d'actifs tangibles. Fondé à Paris en 1961, OCIM est dirigé par un membre de la troisième génération de la famille fondatrice. En dehors de son activité immobilière historique, OCIM s'est diversifié dans d'autres actifs considérés comme stratégiques, notamment les métaux précieux monétaires comme l'or et l'argent, en exerçant une double activité complémentaire de négociant et de financier. En qualité de négociant, OCIM achète et vends tout au long de la chaine de valeur des actifs concernés, des producteurs aux utilisateurs finaux. En qualité de financier, OCIM finance les opérations de la chaine de valeur, par des prises de participations au capital, de la dette et des investissements alternatifs innovants.

En avril 2021, Guanajuato Silver (GSilver) a conclu l'acquisition du complexe El Cubo, qui se trouve sur un site activement exploité depuis le 17ème siècle et comprend une mine d'or et d'argent, ainsi qu'une usine de traitement du minerai, toutes deux situées à seulement 8 kilomètres d'El Pinguico dans la région de Guanajuato, au centre du Mexique.

Trois mois plus tard, OCIM a accordé à Guanajuato Silver une facilité de prêt non dilutive sous la forme d'un financement de 7,5 millions de dollars par prépaiement d'argent et d'or destiné à réactiver l'unité de traitement du minerai d'El Cubo. Ce prêt avait une durée de 18 mois comprenant une période de grâce de six mois et était ensuite remboursable sur une période de 12 mois par la livraison mensuelle par Guanajuato Silver d'un nombre fixe d'onces d'argent et d'or. Le financement a été progressivement augmenté et restructuré au fil des ans afin de tenir compte de l'évolution des besoins de Guanajuato.

La coopération quotidienne entre les deux entreprises, associée à une communication transparente, leur a permis d'établir une confiance solide, de surmonter les difficultés et, en fin de compte, de connaître une réussite mutuellement bénéfique. En outre, les deux entreprises s'efforcent d'être des entreprises citoyennes exemplaires tout en gérant et en atténuant les risques environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »). Bien que les deux entreprises aient leurs propres méthodologies et critères ESG, ce partenariat a été conçu sur la même quête d'excellence dans ce domaine, sur l'adoption des meilleures pratiques du secteur et, plus généralement, sur des valeurs partagées. Retour sur cette opération réussie et transformatrice, alors que Guanajuato Silver vient d'achever sa dernière livraison.

JA: James Anderson, PDG de Guanajuato Silver Company Ltd

Cotée à la bourse de Toronto, Guanajuato Silver est engagée dans la réactivation d'anciennes mines d'argent et d'or près de la ville de Guanajuato, au Mexique, et est le principal détenteur de concessions dans le district minier de Guanajuato, l'un des plus grands sites miniers d'argent du monde avec près de 500 ans d'histoire. Les projets de GSilver sont entourés de nombreuses mines de métaux précieux, anciennes et actuelles. La société a l'intention de poursuivre une stratégie « hub & spoke » centrée sur la mine El Cubo.

LM: Laurent Mathiot, PDG de OCIM Metals & Mining SA

OCIM est un opérateur indépendant offrant des solutions de financement structuré aux acteurs de la chaîne de valeur des métaux précieux sous une forme partenariale. OCIM aborde chaque opportunité de manière globale, sous tous les angles opérationnels et financiers, en mettant constamment l'accent sur la gestion des risques et le développement durable.

.Quelles sont les spécificités de votre activité ?

JA : Guanajuato Silver est le producteur d'argent qui connaît la plus forte croissance au Mexique. Depuis l'acquisition de la mine El Cubo en 2021, nous produisons désormais des métaux précieux en exploitant quatre mines dans le centre du Mexique. La société poursuit une stratégie de croissance par le biais d'acquisitions, parallèlement à la montée en puissance continue de ses mines. Guanajuato Silver se concentre à 100 % sur le Mexique, et plus particulièrement sur le camp minier de Guanajuato, qui s'enorgueillit d'une histoire minière de 450 ans.

Vous avez obtenu votre premier financement en 2021 auprès de OCIM sous la forme d'un remboursement anticipé ; quel était l'objectif à l'époque ?

JA : Guanajuato Silver a acheté en 2021 la mine El Cubo, qui était en cours d'entretien et de maintenance. L'objectif était alors de redémarrer rapidement les opérations. La mine appartenait auparavant à Endeavour Silver, qui avait acquis cet actif en 2012 pour plus de 200 millions de dollars. Avec le soutien d'OCIM, Guanajuato Silver a pu acheter El Cubo pour 15 millions de dollars et commencer immédiatement le processus de redémarrage des opérations. En l'espace de huit mois seulement, et bien avant la date prévue, El Cubo a produit son premier concentré de métaux précieux. Aujourd'hui, avec plus de 350 employés, le succès de notre mine d'El Cubo place l'entreprise en position de force pour poursuivre la consolidation du site minier de Guanajuato.

Pourquoi avez-vous choisi de financer GSilver ?

LM : Nous avons choisi de financer GSilver en raison de sa vision claire de la mine et de l'usine d'El Cubo et de l'opportunité convaincante qu'elle représentait. Leur stratégie correspondait bien à notre expertise dans le secteur des métaux précieux et nous avons été impressionnés par leur capacité à acquérir un actif de grande valeur à un prix très réduit. L'équipe de direction expérimentée, notre propre visite du site et le potentiel de croissance de la production d'argent dans le district historique de Guanajuato ont également été des facteurs déterminants dans notre décision.

Pourquoi avez-vous utilisé ce type d'instrument ? Quelle était alors votre politique générale de financement ?

JA : Guanajuato Silver est une société publique (TSX.V : GSVR). Pour toute décision importante, la question essentielle que nous nous posons est de savoir si elle créera de la valeur pour nos actionnaires. Lors de l'acquisition d'El Cubo, plusieurs options de financement nous ont été présentées. Cependant, nous avons été immédiatement attirés par la solution par prépaiment d'OCIM, car elle nous offrait un moyen non dilutif de financer cette étape particulière de notre croissance. En outre, l'équipe d'OCIM a clairement compris notre activité et nos objectifs. Il nous apparaissait évident qu'OCIM souhaitait réellement agir en tant que partenaire à ce stade précoce de notre croissance.

Comment s'est déroulé le financement pendant sa durée ?

JA : Le prêt d'OCIM a été entièrement remboursé. Pendant toute la durée de ce prêt, OCIM a fait preuve d'un grand professionnalisme et nous a offert une grande flexibilité, alors que nous poursuivions la montée en puissance d'El Cubo parallèlement à l'achat d'actifs miniers supplémentaires. Nous serions très heureux de travailler à nouveau avec OCIM à l'avenir.

LM : L'accord de financement avec GSilver s'est déroulé sans problème, avec un suivi régulier et une communication ouverte tout au long du processus. Nous avons fait preuve de souplesse pour répondre à l'évolution de leurs besoins pendant la montée en puissance d'El Cubo et les acquisitions ultérieures. Notre connaissance approfondie du secteur minier nous a permis de gérer efficacement les risques tout en soutenant les plans de croissance ambitieux de GSilver.

Quelle a été la relation entre l'OCIM et Gsilver pendant cette période ?

JA : Nous avons beaucoup apprécié de travailler avec l'équipe d'OCIM et nous le ferions volontiers à nouveau.
LM : Notre relation avec GSilver s'est caractérisée par un respect mutuel, une communication ouverte et un engagement commun en faveur de la réussite. Nous nous sommes positionnés comme un allié stratégique, en maintenant un dialogue régulier et en proposant une résolution collaborative des problèmes lorsque des difficultés se présentaient. Tout au long de notre engagement, nous nous sommes attachés à construire une relation durable qui pourrait déboucher sur des collaborations futures.

La dernière livraison a eu lieu ce mois-ci . Quelles leçons avez-vous tirées de cet épisode ?

JA : Pour les deux entreprises, il s'agissait d'une première expérience de redémarrage d'une mine. Pour toute société minière cherchant à passer au statut de producteur, la courbe d'apprentissage est importante et OCIM a participé à ce processus à chaque étape. Pour Guanajuato Silver, il s'agissait également de notre première expérience de financement par prépaiement. Là encore, il y a une courbe d'apprentissage liée à ce type de produit.
LM : Cette expérience a renforcé l'importance de la flexibilité dans les solutions de financement, en particulier pour les scénarios de redémarrage des mines. Nous avons acquis des connaissances précieuses sur la gestion des risques associés au financement d'une entreprise en pleine expansion, ce qui nous permettra de mieux appréhender les opportunités futures. Le succès de ce financement a souligné la pertinence de notre approche partenariale et l'importance d'une communication claire et continue dans ce type d'accords.

Vous avez levé un montant important de fonds cette année. Quelle est votre stratégie de financement à présent ?

JA : Nous allons continuer à rechercher les meilleures options de financement sur le marché, alors que nous augmentons la production dans nos mines et que nous cherchons à réaliser l'acquisitions d'autres actifs miniers.

Quelle est votre position en termes de financement à partir de maintenant ?

LM : Pour l'avenir, OCIM reste concentré sur la fourniture de solutions innovantes, flexibles et adaptées aux chaînes de valeur des métaux précieux. Nous élargissons notre offre de produits, qui comprend des solutions de financement de fonds de roulement, tout en continuant à mettre l'accent sur notre rôle de partenaire stratégique plutôt que de simple financier. Notre approche continuera d'intégrer les considérations ESG et de soutenir les entreprises menant des stratégies de croissance claires, tout en nous adaptant à l'évolution des besoins de l'industrie des métaux et de l'exploitation minière.

Contact

Laurence Mathiot
Directrice de la Communication
et des Ressources Humaines

laurence.mathiot@ocim.com
+33 1 88 83 86 17
+33 6 48 79 38 95