

AUGMENTER SA TRÉSORERIE

LES NOUVELLES SOLUTIONS

econocom

A PROPOS DES AUTEURS



Nicolas de Lépinay

Deputy Head Financements Structurés Groupe – Econocom

Face au défi de la Transformation Digitale, Econocom a développé de nombreux savoir-faire lui permettant de devenir un partenaire de référence, agile et capable d'accompagner ses clients dans ce nouvel environnement.

Pour adresser ces challenges, Nicolas met au service de ses clients, en France et à l'international, ses compétences financières, sa sensibilité aux enjeux stratégiques des directions générales afin de structurer les montages financiers les plus appropriés aux enjeux clients identifiés dans le but de faciliter leur évolution technologique.

Depuis son arrivée au sein du groupe Econocom, Nicolas a déjà accompagné une soixantaine d'ETI dans la mise en place de solutions complexes, structurantes pour accompagner leur croissance en mettant en place des contrats de location sur des actifs dans la mobilité, la production industrielle, les équipements de télécommunication, la logistique.

Diplômé d'HEC, il s'est forgé une expertise dans l'analyse et la structuration d'opérations financières après avoir œuvré près de 10 ans auprès de dirigeants d'entreprises en France et à l'international, les conseillant dans des opérations de haut bilan au sein du département Fusions-Acquisitions d'HSBC.

Il a donc par la suite rejoint Econocom pour accompagner les clients du groupe dans le financement de leur transformation digitale et développer alors un département de Financements Structurés.



Pierre Grenier

Directeur commercial, Expert en transformation digitale et stratégies de financement Econocom

Diplômé de Toulouse Business School, Pierre a d'abord travaillé dans le monde bancaire, avant de conduire plusieurs missions d'analyses stratégiques dans le secteur industriel.

En 2009, il rejoint les équipes d'Econocom, en charge de la promotion des solutions de financement de la transformation IT, digitale et industrielle.

Il a développé avec passion, depuis maintenant près de 10 ans, son expertise dans le financement de projets complexes, dans les domaines de la mobilité, de la production industrielle et de l'énergie.

Spécialiste des questions d'optimisation en environnement international, il accompagne les groupes français et internationaux dans l'accélération de leur transformation, en participant activement à l'organisation et la structuration de leurs opérations de financements, en collaborant avec les meilleurs experts du secteur.

Pierre a également accompagné plusieurs structures dans la mutation de leur Business Model, notamment sur les questions du passage de la possession à l'usage, avec toujours le même objectif : être le maillon de la chaîne qui permet d'accéder à plus de croissance et de valeur ajoutée pour le client final.

LES SOLUTIONS POUR ACCROÎTRE VOTRE TRÉSORERIE

Le cash-flow, littéralement « flux de trésorerie », permet de mesurer la génération de trésorerie d'une entreprise sur un cycle d'activité. Charge au directeur financier d'assurer la prévisibilité, l'agilité, la flexibilité pour la bonne gestion de l'entreprise... Il s'agit de bénéficier de davantage de marge de manoeuvre en cas de baisse d'activité et/ou de capacité d'investir sur votre coeur de business.

- Il est primordial de connaître et de calculer ses flux financiers pour cerner la capacité de l'entreprise à générer de la trésorerie et à assumer la charge de cash liée à ses investissements.
- L'objectif : linéariser les coûts des investissements lourds sur le long terme pour répondre à des impératifs inéluctables de souplesse.

Linéariser la charge du financement des investissements sur le long terme

- Les responsables d'entreprise sont généralement très concernés par la notion de résultat, qui ne doit toutefois pas occulter l'importance de maîtriser la trésorerie de l'entreprise.
- Toute stratégie d'investissement doit, tôt ou tard, se traduire par une augmentation des flux de trésorerie provenant de l'exploitation.

Au-delà de l'endettement bancaire traditionnel, différentes solutions existent pour assurer une consommation de cash linéaire pour vos investissements.

▪ **Le crédit-bail**

Ce contrat permet au client de devenir propriétaire de son bien à l'issue du contrat via le paiement d'une option d'achat au terme de ce contrat (voir le chapitre 1 traitant de « L'optimisation de la stratégie d'investissement au service de l'agilité financière »).

▪ **L'offre locative**

Entre flexibilité, agilité et prédictibilité, l'offre locative permet de mettre en place un plan de charge linéaire, avantageux financièrement.

▪ **Le « as a Service »**

SaaS, IaaS, Daas... Qu'il s'agisse de softwares, d'infrastructures ou de données, ce mode de contractualisation repose sur une facturation à l'usage des ressources sous-jacentes ; il peut être une solution avantageuse pour certains types d'entreprises.



Quand la propriété n'est plus pertinente : l'exemple de l'achat informatique ou automobile

Les équipements non spécifiques, comme les ordinateurs, les serveurs ou les véhicules de fonction, ont un coût d'utilisation qui relève

d'avantage du budget de fonctionnement que de celui d'investissement. Ils présentent une obsolescence rapide ; la notion de propriété en fin de période de financement n'a que peu d'intérêt.

Financièrement, l'offre locative permet de mettre en place un plan de charge linéaire, avec de nombreux avantages :

 flexibilité permettant un accès simplifié aux nouvelles technologies et ainsi :

- risque d'obsolescence limité,
- et actifs plus performants.

 disponibilité des fonds propres préservée,

 financement de matériels neufs ou déjà installés,

 optimisation de la trésorerie : charge répartie sur la durée d'utilisation des équipements,

 maîtrise budgétaire,

 diversification des sources de fonds (peut permettre la préservation de la capacité d'endettement en cas de classification hors bilan),

 exonération du pilotage administratif et financier du parc,

 maîtrise du coût total de possession (TCO) sur le long-terme,

 charge liée au financement en ligne avec le ramp-up du sous-jacent,

 facilités en termes de support et d'assistance (en fonction du niveau de service retenu).

Les solutions de financement renouvelable de type revolving : préférer un instrument de dette à la trésorerie

Préserver votre trésorerie est primordial, vous pouvez ainsi emprunter pour acheter vos actifs :

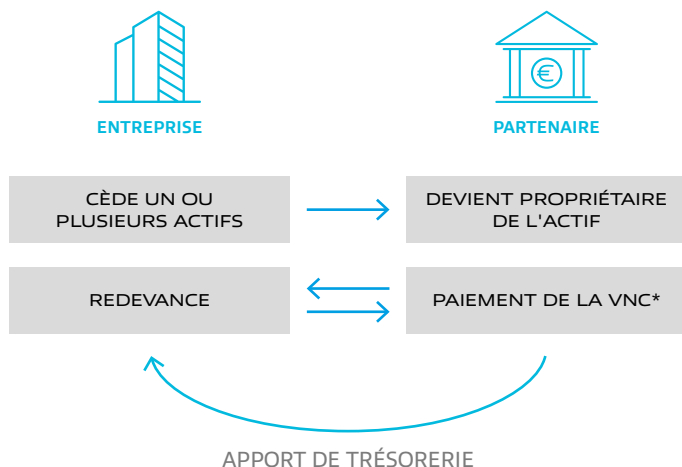
- le crédit permet d'utiliser au maximum l'effet de levier, c'est-à-dire emprunter la somme maximum avec le minimum d'apport,
- l'entreprise maîtrise les coûts de la modernisation de ses actifs ; elle les variabilise afin de les aligner sur son activité et ses besoins,
- une visibilité à long-terme du crédit peut être envisagée en matière de gestion et de financement d'actifs.

Un financement renouvelable dans le temps, i.e. de type « revolving facility », présente de nombreux atouts pour les organisations :

- ce type de financement est un instrument de dette confirmé à moyen terme,
- l'entreprise s'assure durant une période déterminée de la disponibilité des lignes sous réserve, le plus souvent, de ratio à respecter,

- elle peut garder des liquidités sur son bilan en finançant ses besoins d'investissement via le tirage sur cette ligne renouvelable,
- l'intégration d'une solution de type « revolving facility » dans l'offre locative permet de gérer le financement d'actifs évolutifs. La rapidité de l'évolution technologique impose aujourd'hui des upgrades réguliers sur les équipements IT et technologiques (i.e. maintien d'un parc d'équipements de dernière génération grâce à l'aspect revolving de l'offre locative),
- le niveau de charge reste corrélé au déploiement de l'investissement,
- une telle solution permet de décorrélérer les flux financiers de l'investissement, de moderniser ses actifs à tout moment ou les conserver plus longtemps.

Sale and Leaseback : zoom



Le terme « Sale and Leaseback » désigne la procédure par laquelle une entreprise propriétaire d'un actif le cède à un bailleur, qui le remet immédiatement à sa disposition par une opération de location mobilière ou immobilière, selon la nature du bien cédé.

Ce contrat de location précédé d'un rachat de tout ou partie du parc d'actifs d'une entreprise lui permet de libérer des liquidités. Ces liquidités peuvent alors être allouées au financement de nouveaux actifs, à l'exploitation etc. (fongibilité de la trésorerie).

Découvrez l'Avis d'Expert :
Sale & Leaseback

Ce type d'opération se caractérise ainsi par plusieurs éléments et avantages clés :

- l'entreprise vend un de ses actifs mais en conserve l'usage en le louant.
- ce procédé a le mérite de libérer de la trésorerie de manière immédiate : vos actifs deviennent alors une source de financement pour votre développement (financement de nouvelles activités, réalisation de nouveaux investissements, amélioration de la santé financière...)
- le Leaseback peut permettre, en fonction de votre stratégie et de la typologie du sous-jacent, d'évoluer vers une solution consolidante ou déconsolidante.

*VNC : Valeur nette comptable

CONCLUSION

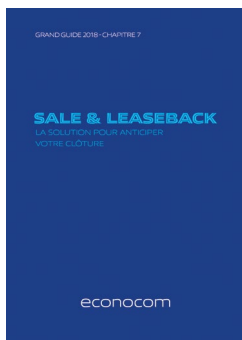
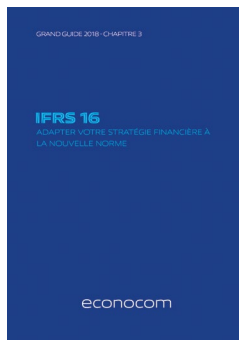
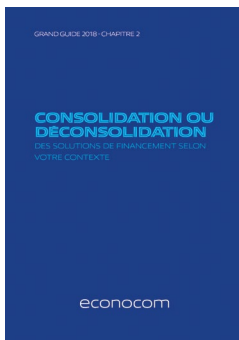
Une maîtrise optimale de son flux de trésorerie permet aujourd'hui au DAF d'assurer une plus grande agilité et flexibilité à son entreprise.

A cet effet, il convient de considérer des montages financiers permettant de lisser certaines charges dans le temps. Par ailleurs, afin de préserver sa trésorerie, le financement des actifs de chaque entreprise peut être envisagé.

« Le modèle de location permet de maîtriser le cycle d'évolution d'un actif »

TOUS LES CHAPITRES

Découvrez l'ensemble des chapitres de ce grand guide 2018 en format individuel



2018

econocom.com



econocom