

SALE & LEASEBACK

LA SOLUTION POUR ANTICIPER
VOTRE CLÔTURE

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.

DÉTERMINATION DU PRIX DE TRANSFERT : LES PRÉCISIONS

Dans la plupart des opérations de Sale and Leaseback, le prix de cession est calculé sur la base de la VNC (valeur nette comptable) de l'actif cédé. Dès lors, aucun risque de plus ou moins-value sur cession, dans les rares cas où le prix de transfert serait supérieur ou inférieur à la VNC, la plus-value de cession serait enregistrée en résultat exceptionnel.

Les cessions faites à un prix différent de la VNC, le sont généralement sur la base de plusieurs cotations « brokers » (organismes spécialisés dans le rachat d'actifs), cette évaluation ayant d'autant plus d'importance au regard du caractère stratégique de l'actif cédé et du profil financier du cédant.

Votre plus-value de cession est égale à la différence entre le prix de cession (en général sa valeur nette comptable) et la valeur d'origine du bien.

CONTRAT DE LOCATION

BILAN

Comptabilisation de la Plus-value de cession

Constatée sur la durée du contrat de location



CONTRAT DE LOCATION

HORS-BILAN

Comptabilisation de la Plus-value de cession

Immédiate



QUELS IMPACTS SUR LES ÉTATS FINANCIERS DE VOTRE ENTREPRISE ?

Le recours aux opérations de Sale and Leaseback affecte les états financiers de votre entreprise à plusieurs niveaux. Voici un résumé des conséquences comptables du Sale and Leaseback.

1. Le cas du Sale & Leaseback en consolidation

L'actif cédé reste inscrit au bilan, l'encours de loyers vient gonfler la dette financière, laquelle est compensée par un apport de trésorerie. L'impact est donc nul sur la dette nette, l'intérêt consistant uniquement en l'apport de trésorerie courante.

2. Le cas du Sale & Leaseback déconsolidant

Lorsque le contrat de location est déconsolidant, les actifs sont définitivement sortis du bilan et l'optimisation de votre trésorerie n'est pas contrebalancée par une augmentation de la dette. Selon les cas, la trésorerie nette est optimisée et la dette nette diminuée : cette opération aura ainsi permis d'optimiser votre free cash-flow.



VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE BESOIN D'UN SALE & LEASEBACK ?

Si les cas d'entreprises susceptibles de bénéficier des avantages de cette opération de Sale & Leaseback sont extrêmement nombreux et variés,

Il est possible de distinguer 3 objectifs pour l'entreprise :



1. Pour les entreprises à la recherche d'une meilleure attractivité financière

Dans le cadre de la déconsolidation :
L'opération de Sale and Leaseback permet d'améliorer les ratios de solvabilité et les indicateurs de performance de l'exercice en cours. Or, bien que purement comptables, ces données ont un impact direct sur le quotidien des entreprises et se traduisent in fine par de meilleures conditions de financement.

Dans le cadre de la consolidation :
L'optimisation de la trésorerie disponible permet de dégager du cash pour le financement de tout autre projet porteur de croissance.

2. Pour les entreprises en plein recentrage stratégique

L'opération de Sale and Leaseback permet aux entreprises de se désengager de leurs actifs non stratégiques pour se concentrer sur leurs actifs stratégiques. Plutôt que d'immobiliser de la ressource financière sur un actif non stratégique, les entreprises utilisent ce levier pour supporter leur Core Business.

3. Pour les entreprises confrontées à un besoin conjoncturel de trésorerie

L'opération de Sale and Leaseback constitue une véritable alternative. En effet, cette opération permet de disposer de solutions financières différentes de celles proposées par les établissements financiers.

Dans cette configuration, le locataire bénéficie d'un apport de trésorerie sans pour autant remettre en cause la continuité de son activité, puisqu'il conserve l'usage, et éventuellement le contrôle, de l'actif cédé.

LIMITER L'IMPACT DE LA NOUVELLE NORME IFRS 16 GRÂCE AU LEASEBACK

Avec l'évolution IFRS 16, les contrats de location, qu'ils soient classiques ou financiers sont désormais inscrits au bilan.

Un contexte qui va sûrement contribuer à l'augmentation de la dette nette et de l'EBITDA de nombreuses entreprises.

Une tolérance est néanmoins possible pour les contrats de location portant sur des actifs dont la valeur unitaire est inférieure à 5000\$.

Dans ce cadre précis, il peut s'avérer intéressant de mener une opération de Sale and Leaseback sur les actifs de moins de 5000\$ dont vous êtes propriétaires.

Le résultat permet d'inverser la vapeur, et donc de lisser l'effet de la transition IFRS en réduisant la dette nette et en réduisant l'EBITDA.

Découvrez le guide :

IFRS 16 : quels changements pour optimiser vos OPEX et CAPEX

CONCLUSION

Si privilégier l'usage d'un bien à sa possession n'est pas une thématique nouvelle, la proximité de l'entrée en vigueur de la norme IFRS 16 lui confère cependant une toute nouvelle dimension !

Opération financière redoutable lorsqu'elle est menée à bien de façon opportune, le Sale and Leaseback améliorera la trésorerie nette sans nuire à la continuité de l'activité.

Particulièrement utile aux entreprises en recherche de trésorerie, le Sale and Leaseback présente aussi un intérêt considérable pour mobiliser le « trésor caché » que constituent leurs immobilisations non-stratégiques.

L'entrée en vigueur de la norme IFRS 16 confère au Sale & Leaseback une toute nouvelle dimension !

POUR ALLER PLUS LOIN

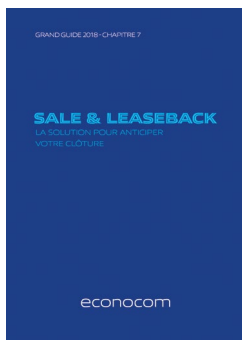
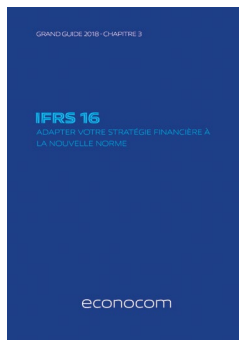
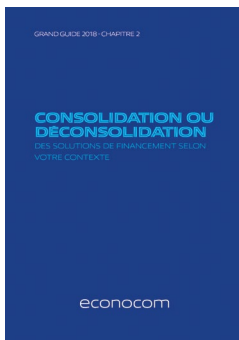
Au terme de cette lecture, nous vous encourageons à engager une réflexion sur votre stratégie comptable. Cette discussion devra toutefois s'ouvrir à l'ensemble des directions et services concernés par cette démarche (Directeur des Achats, Direction industrielle, Direction Générale...).

Une fois la mission menée à bien, vous disposerez de ressources financières nouvelles provenant de l'opération de Sale & Leaseback.

Vous pourrez alors
concentrer ces
moyens sur votre
Core Business
pour aller plus vite
et plus loin dans
vos missions.

TOUS LES CHAPITRES

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



2018

econocom.com



econocom