

GRAND GUIDE 2018 - CHAPITRE 5

# BFR & FRNG

6 SOLUTIONS D'OPTIMISATION

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.

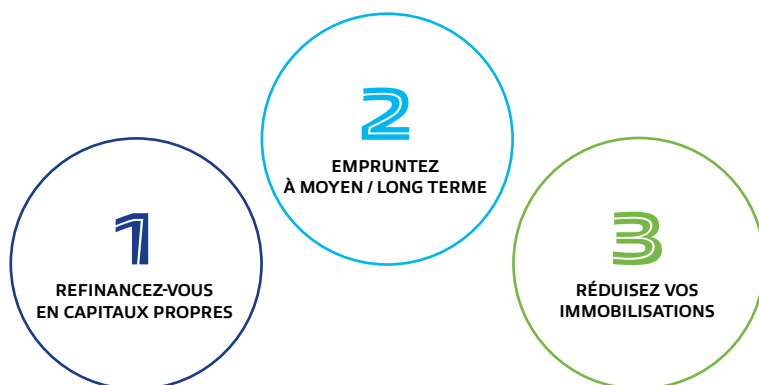
## TROIS SOLUTIONS POUR AUGMENTER VOTRE FONDS DE ROULEMENT NET GLOBAL

Votre trésorerie correspond à la différence entre votre Fonds de Roulement Net Global (FRNG) et votre Besoin en Fonds de Roulement (BFR).

$$\begin{array}{r} \text{FRNG} \\ - \text{BFR} \\ \hline = \text{Trésorerie nette} \end{array}$$

Pour rappel votre FRNG correspond à la différence entre vos capitaux permanents (vos ressources stables et durables) et vos actifs immobilisés. Pour augmenter votre FRNG vous disposez de deux options : augmenter vos capitaux permanents (Solutions 1 et 2) et/ou réduire vos actifs immobilisés (Solution 3).

$$\begin{array}{r} \text{Capitaux} \\ \text{permanents} \\ - \text{Immobilisations} \\ \hline = \text{FRNG} \end{array}$$



### 1. Refinancez-vous en capitaux propres

Première solution pour augmenter vos capitaux permanents, recourir à une augmentation de capital, soit auprès des actionnaires existants, soit en « recrutant » de nouveaux actionnaires.

### 2. Empruntez à moyen / long terme

Deuxième solution pour augmenter vos capitaux permanents, lever de la dette bancaire ou obligataire.

### 3. Réduisez vos immobilisations

Troisième solution, alternative à l'augmentation de vos capitaux permanents (Solutions 1 et 2), procéder à des cessions d'actifs. Pour réduire vos immobilisations, vous pouvez bien entendu opter pour une cession pure et simple lorsque cette option est envisageable. Mais puisque vos immobilisations sont la plupart du temps nécessaires à l'activité de votre entreprise, vous pouvez opter pour une solution plus adaptée : la cession-bail (Sales and Leaseback).

#### Découvrez le guide :

Sale & Leaseback,  
le financement qui peut  
sauver votre clôture

## À SAVOIR

La cession-bail (ou Sale and Leaseback) consiste à céder certains de vos actifs à un tiers spécialisé pour les reprendre immédiatement en location. Vous parvenez ainsi à dégager de la trésorerie sans perdre l'usage de l'actif cédé. En privilégiant l'usage à la propriété, vous pouvez ponctuellement mais significativement améliorer la trésorerie disponible de l'entreprise, et ce dans un délai court.

De façon générale il convient de se poser la bonne question : tel actif est-il à ce point stratégique qu'il est constitutif du patrimoine même de l'entreprise ? Ou bien cet actif n'a-t-il d'autres intérêts que son seul usage, sur une durée déterminée ? Plutôt que d'acheter, voire de louer du matériel informatique, faites par exemple appel à des solutions DAAS (Device as A Service) !

# TROIS SOLUTIONS POUR DIMINUER VOTRE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Pour rappel, votre BFR correspond à la différence entre votre actif circulant (stocks et créances clients), et votre passif circulant (dettes fournisseurs, dettes fiscales, dettes sociales et autres dettes non financières).

Pour diminuer votre BFR vous pouvez donc diminuer votre actif circulant (Solutions 4 et 5) ou augmenter votre passif circulant (Solution 6).



BFR : Besoin en Fonds de Roulement  
FDR : Fonds de Roulement

#### 4. Réduisez vos stocks

Réduire vos stocks permet de diminuer vos actifs circulants, donc votre BFR et in fine d'améliorer votre trésorerie. Pour réussir à réduire vos stocks, vous devez sélectionner un modèle de gestion capable de garantir un taux de rotation élevé, mais vous devez également lutter contre les « stocks dormants » (ceux qui ne s'écoulent plus en raison d'une baisse de la demande ou d'un dysfonctionnement de la chaîne logistique). Pour répondre à ces objectifs, vous privilégiez si possible l'adoption d'une gestion en flux tendus.

#### 5. Optimisez la gestion du poste clients

Améliorer votre trésorerie commence par un constat simple : pour disposer de plus de liquidités vous devez faire en sorte d'augmenter vos encaissements et de diminuer vos décaissements.

Naturellement la seule croissance du CA ne suffit pas, l'enjeu est bien d'optimiser la part encaissée du CA, ce qui suppose l'optimisation du délai de paiement des clients.

Les solutions sont bien connues : la facturation d'acomptes, le recours à l'affacturage (idéalement sans recours).

#### 6. Gérer vos dettes fournisseurs

Pensez à négocier ou renégocier vos modalités de paiements.

Deux solutions favorisent l'exercice tout en respectant la législation LME (loi de modernisation de l'économie) : les règlements par traite escomptable, le « reverse factoring ».

Pour les opérations internationales : afin de vous couvrir contre le risque de change, plutôt que de convertir vos devises le jour même sur le marché au comptant, pensez à privilégier le recours aux contrats à terme afin d'immobiliser moins de trésorerie (seulement le dépôt de garantie) tout en vous protégeant du risque de change.

## CONCLUSION

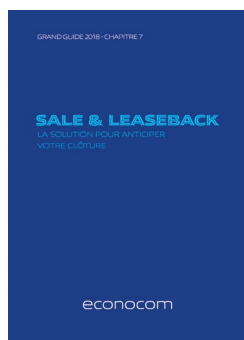
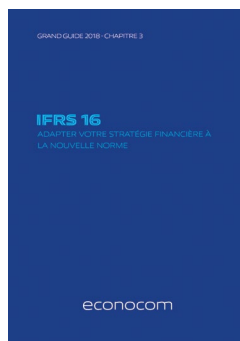
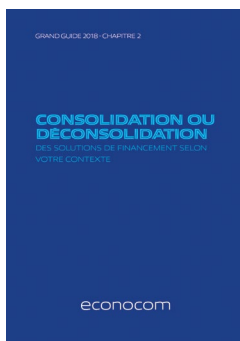
Le FRNG et le BFR sont des variables essentielles d'une entreprise mettant en évidence la politique de financement tout en permettant d'assurer l'équilibre de sa structure financière. Une trésorerie optimisée, c'est un pilotage quotidien de votre activité, plus aisé et qui améliore votre capacité à planifier et anticiper les investissements nécessaires à l'innovation. Les six solutions présentées dans ce document peuvent être des pistes de travail pour chaque entreprise. Divers moyens permettent d'accroître sa trésorerie, il faut déterminer le contexte.

« Pour disposer de plus de liquidités vous devez faire en sorte d'augmenter vos encaissements et de diminuer vos décaissements »



# TOUS LES CHAPITRES

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



2018

[econocom.com](http://econocom.com)



econocom