

# Quelle stratégie financière adopter face à la crise du Covid-19

Web conférence du 14 avril 2020  
animée par

**Jean-Marc TARIANT et Adrien LOUESSARD**

Basé à Rennes - 5 consultants  
issus de la banque et du capital risque

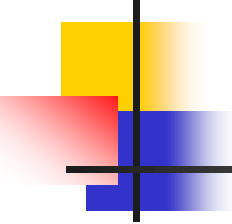
Accompagnement de + de 1000 PME depuis 2000

### Domaines d'intervention

Stratégie financière et pilotage financier  
Levée de fonds et négociation bancaire  
Reprise et cession d'entreprises  
Ingénierie financière



# Le contexte



# Une crise d'une ampleur jamais vue depuis 1929

---

Des impacts plus forts du fait de :

**Mondialisation de l'économie**

**Mouvements de population**

**Partage de l'information instantané**



# Une crise

---

dont nous découvrons les conséquences  
tous les jours

+ de la moitié de la population mondiale  
confinée

pendant une durée indéterminée ...



# Effets immédiats

---

Forte baisse, voire un arrêt total  
dans certains secteurs

de la production

de la consommation

et des échanges internationaux



aux triple conséquences

---

Pandémique

Economique

Financière



# sur le plan pandémique

---

au 13 avril 2020

185 pays touchés par le covid-19

1,8 Million personnes contaminées

114 000 décès





# sur le plan économique

---

Recul du PIB Français de 6 %  
au premier trimestre

baisse d'activité de 35 %  
sur les 15 derniers jours de mars

source Banque de France et Insee



# sur le plan économique

---

La reprise sera progressive  
et variable selon les secteurs

Résultats 2020 attendus  
en forte baisse ou en pertes

Allongement des délais de règlement  
et augmentation des impayés clients



# sur le plan financier

---

Les plans de soutien économique

se montent déjà à plus de  
10 000 Milliards d'euros

au niveau international

les plans de relance  
seront de montants bien supérieurs



# Conséquences

---

La priorité n'est donc plus  
à court terme

à la rigueur budgétaire

Mais à sauver ce qui peut l'être  
au niveau humain et économique



---

Quelle stratégie financière adopter  
dans ce contexte ?

10 points clés pour passer la crise  
et profiter du rebond à venir



# 1 - Renforcez votre trésorerie

---

pour passer la crise  
en préservant vos équipes  
et saisir les opportunités  
qui se présenteront



---

L'état met la pression sur les banques pour  
soutenir l'économie

Possibilité de suspension de 6 mois  
des remboursements d'emprunts

pour les sociétés d'exploitation  
comme pour les SCI



---

L'argent coule à flot ...  
sans caution personnelle

Prêts octroyés par les banques (PGE)  
et BPI (Atout et Rebond)

garantis par l'Etat à 90 %





---

Pour plus d'informations sur les  
nouveaux dispositifs  
de soutien financier aux entreprises

<https://www.finance-strategie.com/covid-19-nouveaux-dispositifs-soutien-financier-entreprises-pme-aide/>



---

Il faut en profiter aujourd'hui

car cela ne durera pas !

et solliciter les banques au maximum



---

il convient de financer à la fois

les investissements de l'année  
sur la base des bilans clos  
le 31/12/19

pas d'autofinancement  
=> prêts classiques



mais également

---

les baisses de trésorerie attendues  
liées à la crise du covid-19

Prêt garanti par l'Etat

Prêts Atout et Rebond de BPI



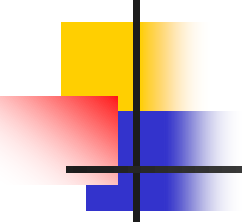
et ...

---

les investissements indispensables  
de l'an prochain

qui risquent d'être difficilement  
finançables en 2021

sur la base des bilans du 31/12/2020



---

Pour ce faire  
Il faut constituer un dossier financier  
mettant en évidence

les besoins financiers de 2020

les perspectives de rebond sur 2021



---

## Deux scénarios prévisionnels recommandés

### Médian et Repli

démontrant un tunnel de faisabilité  
et un pilotage financier de la société  
par le dirigeant



---

## En cas de refus de prêt

### Recours possible à la Médiation du crédit

convocation par la BDF sous 5 jours  
et recherche de solutions avec BPI





## 2 - Protégez votre résultat

---

En limitant  
le risque d'impayés clients

Dépôts de bilans attendus en nombre  
à la rentrée de septembre

Prise de contact rapide  
post confinement



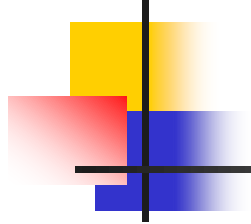
---

Mise en place d'indicateurs  
et de suivi du risque clients

fixation d'encours maximum par client

surveillance des clients fragiles

suivi des délais de règlement



# Souscription d'assurance crédit

## dans les secteurs et les entreprises

### les plus fragiles



## 3 - Evitez le dérapage de votre BFR

---

Lié à l'augmentation des délais  
de règlement clients

Suivi des délais  
de règlement clients



---

## Facturation rapide

Mise en place de règlements sécurisés  
(avis de prélèvement – LCR)

Relance rapide des clients



## 4 - Renforcez vos outils de pilotage

---

### **Tableau de bord mensuel**

Dynamique (tendance sur 18 à 24 mois)

Contenant des références et objectifs

**Simple (7 à 8 indicateurs maxi)**

Parlant (graphique)



---

## **Situation intermédiaire à fin juin**

pour prendre les décisions qui s'imposent  
le plus tôt à partir d'éléments fiables

et mesurer l'impact de la crise sur le premier  
et le second semestre de l'année



---

# Prévisions financières à l'aide de logiciels fiables

Incluant

Compte de résultat / Plan de financement  
Bilan prévisionnel / Plan de trésorerie

Pour valider vos scénarios de développement,  
analyser des scénarios crash test,  
anticiper le résultat de l'année.





---

## **Mise en place d'un comité stratégique et financier**

Composé de chefs d'entreprises  
et de consultants indépendants

Réuni deux à trois fois par an  
pour faire un point formel et prendre de la hauteur



## 5 - Améliorez votre rentabilité

---

En réduisant le train de vie de l'entreprise  
et ses frais généraux

En commençant par le votre  
dans la mesure du possible

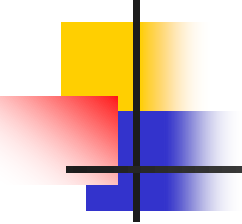


---

En partageant et en réduisant  
les coûts de toutes natures

R&D, Achats, Production, Vente

L'heure est à la mutualisation  
au rapprochement et au regroupement



---

En abaissant votre seuil de rentabilité  
en transformant vos charges fixes  
en charges variables

En privilégiant des durées  
d'amortissement économiques  
plutôt que fiscales



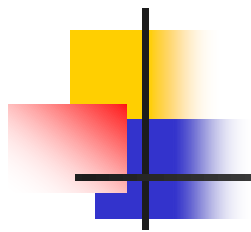
## 6 - Renforcez votre haut de bilan

---

Augmentation de capital

par incorporation de

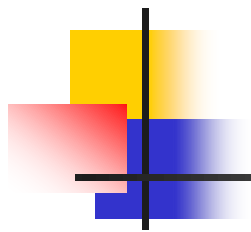
prime d'émission ou de fusion  
réserves, report à nouveau  
comptes courants



# Augmentation de capital

par apport de new money  
si nécessaire

personnel  
de financiers ou d'industriels



---

**Augmentation  
de vos fonds propres**

**par réévaluation ou cession d'actifs**

**avec plus-value**



## 7 - Rendez votre patrimoine liquide

---

Cédez des actifs immobiliers de placement  
« avant la baisse du marché ».

Cela vous donnera les moyens de réinjecter  
du cash en cas de besoin.





---

Les banques n'interviendront pas seules  
si vous faites des pertes

Elles auront besoin d'un engagement  
complémentaire de votre part



## 8 - Sortez votre bilan rapidement

---

### Objectif

Clôture du bilan dans les 2 mois de la fin de l'exercice au plus tard.

Pour savoir où vous en êtes et projeter l'exercice 2021 et suivants de manière fiable.



# l'année prochaine

---

Rencontrez vos banques rapidement pour les informer des résultats de l'année, leur présenter votre prévisionnel 2021, et négocier les financements CT et MT dont vous aurez besoin.



## 9 - Renforcez votre indépendance bancaire

---

Prenez une banque de plus régionale ou mutualiste de préférence.

Empruntez à moyen terme chez chacune d'entre elles.

Répartissez vos flux entre vos banques.



---

Il y aura des politiques de risque restrictives.

Vous éviterez de dépendre d'une banque  
et d'un interlocuteur.

Vous pourrez comparer les conditions  
proposées et mieux négocier les garanties.



## 10 - Formez vous à la gestion et à la finance

---

Pour mieux gérer votre entreprise,

Échanger avec votre expert-comptable  
et vos banquiers,

Saisir les opportunités de toutes natures  
qui vont se présenter à vous.



---

Toute crise est à la fois  
« une contrainte »

Mais également  
une « opportunité » :

Celle de se réinventer et de progresser.



---

C'est tout le bonheur  
que je nous souhaite ...

Merci de votre attention

Place aux questions



## Contact

Tel : 06.61.81.13.88  
Mail : [jmt@finance-strategie.com](mailto:jmt@finance-strategie.com)

48 rue de bray  
35 510 Cesson-Sévigné