



Comment faire de vos stocks **un levier de financement ?**

Ensemble,
faisons des stocks
un outil de croissance

Auxiga, leader européen du gage sur stocks, vous accompagne dans votre activité en vous présentant une solution pour développer votre entreprise, sûre et flexible, parfaitement adaptée à la conjoncture de votre secteur d'activité et son évolution à court comme à long terme. Sans le savoir, vous avez une richesse cachée pour accompagner votre croissance : vos stocks.

SOMMAIRE

P.4 **1 | UNE CONJONCTURE AUTOMOBILE COMPLEXE**

- Véhicules Neufs et Véhicules d'Occasion : un jeu de dominos
- Pouvoir d'achat et nouveaux modes de consommation
- Vers une nouvelle réalité automobile avec les banques en arbitre

P.5 **2 | LA GARANTIE SUR STOCKS : UN VRAI LEVIER DE FINANCEMENT**

- Pensez stock global
- Votre stock a un coût certain
- Votre stock vaut de l'or

P.6 **3 | L'ATTRACTIVITÉ DE LA GARANTIE SUR STOCKS**

- La valorisation monétaire des stocks, facteur clé de succès d'un garage ou d'une concession automobile
- L'accès au crédit : les mécanismes du gage sur stocks
- Éligibilité : à qui le gage sur stocks est-il réservé ?
- Évaluation du stock et montant du financement
- Le contrôle du stock

P.7-9 **4 | LA SOLUTION AUXIGA À TOUS VOS DÉFIS**

- Un partenaire facilitateur de la garantie sur stocks au service du secteur automobile
- Un tiers de confiance entre vous et les banques
- Le mécanisme vertueux Auxiga pour offrir vos stocks en garantie en toute sérénité
- Une relation tripartite de confiance
- Une présence et un accompagnement à toutes les étapes du processus
- Solidité et expertise

1 Une conjoncture automobile complexe

Entre crise sanitaire et guerre en Ukraine, le secteur automobile souffre depuis déjà plusieurs mois d'une conjoncture complexe. Les tensions sur les approvisionnements, le transport et la logistique continuent de compromettre le rebond du marché : toute la chaîne de production est encombrée, et cette conjoncture semble être inscrite dans la durée.

Par ailleurs, les acheteurs de véhicules, particuliers comme professionnels, sont frileux face à la montée de l'inflation et la précarité économique. Leur mode d'utilisation de l'automobile évolue face à la montée de motorisations alternatives, ce qui impacte également le secteur.

Véhicules Neufs et Véhicules d'Occasion : un jeu de dominos

Le manque actuel de véhicules neufs pèse mécaniquement sur le marché de l'occasion récente. La pénurie de voitures neuves (VN) bouleverse, par ricochet, le marché de l'occasion (VO). La vente de VN reposant souvent sur la reprise d'une ancienne voiture, le système tombe vite en panne si les ventes du neuf ne se réalisent pas. Le renouvellement tourne au ralenti et les parcs de voitures d'occasion se vident dangereusement.

Le marché de l'occasion, qui a enregistré des records en 2021, baisse depuis maintenant plusieurs mois, pénalisé par l'absence de VN. Les ventes de véhicules utilitaires enregistrent également une forte baisse, reflet du moral des acteurs économiques.

De ce fait, la longévité des véhicules s'accroît. Et avec elle, le besoin croissant d'entretien des voitures. Ce qui représente à la fois une opportunité et un besoin de stocks de pièces détachées, de fournitures annexes et de matériel pour assurer l'accroissement potentiel de l'après-vente.

Pouvoir d'achat et nouveaux modes de consommation

La problématique du pouvoir d'achat et l'attentisme des acheteurs lié aux craintes sur l'avenir, à l'évolution

des réglementations et des offres de motorisations s'ajoutent depuis plusieurs mois aux pénuries de VN et VO. S'ajoute la montée en puissance des solutions alternatives à l'achat d'un VN ou d'un VO classique : l'hybride ou l'électrique, l'achat ou la location ponctuelle ou encore le leasing ; la solution des véhicules deux roues pour une réponse fluide en agglomération... Autant de paramètres qui viennent compliquer l'activité des concessionnaires automobiles et des garagistes.

Enfin, les consommateurs passent de plus en plus de temps sur les plateformes digitales en dehors d'une concession ou d'un garage : Choisir son véhicule, le configurer, réserver un essai, faire reprendre son ancien modèle, réaliser une étude de financement, effectuer le paiement et choisir son option de livraison sont les étapes que l'acheteur peut désormais réaliser depuis le confort de son salon. Plus de la moitié des acheteurs passeraient par l'étape de recherche en ligne (sites de marques, comparatifs...) avant de se rendre en concession pour essayer le véhicule et demander l'avis du professionnel. Autant de risques de manquer des ventes.

Vers une nouvelle réalité automobile avec les banques en arbitre

Le manque de trésorerie entraîne des défaillances ou est un frein au développement des entreprises. Les banques sont frileuses actuellement et demandent de plus en plus de garanties pour accorder des prêts. Pourtant, le secteur de l'automobile reste l'un des plus favorisés dans les relations bancaires. La valeur de leurs stocks est stable voire en augmentation avec la raréfaction des VN et VO. Elle est donc constante et facilement vérifiable. Le stock est donc plus que jamais une valeur sûre pour rassurer les créanciers bancaires.

2 Le financement avec une garantie sur stocks :

Une solution adaptée au maintien et au développement de votre activité

Vous avez besoin de trésorerie pour développer ou maintenir votre activité, pour ne pas passer à côté de ventes d'opportunité de véhicules neufs ou d'occasion ? Ou encore afin de pouvoir élargir votre gamme de services à de nouveaux segments du marché de l'automobile ? Il existe dans votre entreprise, que vous soyez garagiste ou concessionnaire, une richesse cachée qui ne demande qu'à devenir une solution.

demande par ailleurs du matériel pour permettre un bon conditionnement des fournitures dédiées à l'entretien.

En conséquence, avoir du stock est incontournable dans votre activité mais représente une immobilisation de trésorerie non productive dont l'entreprise a besoin pour assurer son fonctionnement quotidien et sa visibilité de développement.

Votre stock vaut de l'or

La gestion des stocks ne peut être négligée sous peine de perte de résultat pour un garage ou une concession automobile. Ne peut-on pas imaginer une stratégie pour que votre stock ne soit pas « un poids mort » en termes de fonds de roulement ? Sa valeur réelle est un atout qui peut être valorisé, monétisé et devenir un levier de croissance. Face à une réalité complexe dans la conjoncture actuelle, il existe une solution simple et différente, une richesse souvent oubliée pour disposer d'une trésorerie supplémentaire qui peut vous permettre de faire la différence : vos stocks.

Pensez stock global

Concessionnaires automobiles ou garagistes : Avez-vous pensé que votre stock est potentiellement une opportunité dormante de financement pour votre entreprise ? Le stock de vos Véhicules Neufs (VN), Véhicules d'Occasions (VO), actuellement restreint certes mais existant, et également votre stock de pièces détachées et fournitures annexes représentent pour vous une immobilisation de trésorerie. Pourtant, ils sont également un atout indispensable à votre développement si vous en utilisez tout le potentiel. Sans suffisamment de stock, impossible de maximiser les opportunités de vente de voitures mais également de contrats d'entretien. Sans suffisamment d'offre disponible immédiatement, ce sont autant de clients qui vous échappent, car les clients qui ne peuvent différer leur achat sont pressés. Avoir du stock est donc essentiel. Mais il faut pouvoir le financer.

Votre stock a un coût certain

Nous ne vous apprenons rien : stocker est un défi économique qui a des conséquences directes pour un concessionnaire ou un garage automobile.

Il implique des coûts de stockage, impose parfois de disposer d'un local supplémentaire et entraîne des frais supplémentaires (électricité, logistique, mise en place d'outils de gestion dédiés). Stocker

3 L'attractivité de la garantie sur stocks

Ce qui dans le langage juridique est appelé « gage sur stocks » est une garantie certaine sur des biens, prise par un financeur, en général une banque, en contrepartie de l'octroi d'une ligne de crédit à un emprunteur.

La valorisation monétaire des stocks, facteur clé de succès d'un garage ou d'une concession automobile

Côté emprunteur, il facilite l'accès à un financement à court ou moyen terme, pour tout secteur d'activité, et s'adresse même aux entreprises en difficulté. **Votre stock devient ainsi un véritable levier financier.**

Le « quatrième collatéral », c'est-à-dire les stocks, constitue pourtant une **garantie solide pour les banques**. Mais peu d'entreprises y ont encore recours, faute d'information. Les dirigeants des garages et des concessions connaissent mieux les autres postes du bilan qu'ils mobilisent traditionnellement tels que l'immobilier, les moyens de production (pont élévateur, compresseur, etc.) ou encore les factures.

Le gage sur stocks peut permettre un financement parfois plus important que le recours à la mobilisation des créances clients (affacturation) dans le cadre du financement du BFR. Mais il reste un outil encore trop peu utilisé alors que le potentiel est immense.

Du côté des banques, le gage d'un stock apporte une garantie réelle qui sécurise le prêt. Et le secteur de l'automobile est l'un de ceux qu'affectionnent les organismes bancaires. Pourquoi ? Parce que c'est une activité qui n'est pas volatile et qui apporte des biens facilement récupérables et rapidement revendables en cas de défaillance du débiteur.

L'accès au crédit : les mécanismes du gage sur stocks

Le gage sur stocks existe avec ou sans dépossession. Pour votre activité, c'est le gage sans dépossession qui s'applique : l'entreprise

reste propriétaire de son stock sur place et peut en disposer librement. Le stock vit au rythme de l'entreprise qui l'utilise pour son activité.

Éligibilité : à qui le gage sur stock est-il réservé ?

Le gage sur stocks est accessible à toutes les entreprises propriétaires d'un stock réglé à leurs fournisseurs, dont évidemment les concessions et les garages automobiles. Pour le banquier, l'intérêt réside dans la valeur liquidative du stock en cas de défaillance, plus elle est élevée, plus elle sera intéressante pour le créancier.

Évaluation du stock et montant du financement

Le stock donné en garantie est évalué à sa valeur réelle comptable et non à sa valeur de vente.

Le banquier estime le stock sur cette valorisation objective. Il détermine ensuite le montant de financement qu'il accorde par rapport à sa valeur comptable, sa valeur liquidative, la santé financière de l'entreprise...

Il est important de savoir que l'entreprise peut décider de ne donner en garantie qu'une partie de son stock. Elle peut aussi décider de recourir à plusieurs créanciers avec un gage commun.

Le contrôle du stock

Pendant toute la durée du gage sur stock, le tiers de confiance (Auxiga) va procéder à des contrôles réguliers du stock par le biais d'inventaires reçus.

4 La solution Auxiga à tous vos défis

L'expertise Auxiga ? La mobilisation du « 4^{ème} collatéral », le stock, levier de financement pour faciliter l'accompagnement des organismes financiers. Il fait partie de l'ensemble des actifs mobilisés par le secteur financier, à savoir l'immobilier, les moyens de production et les créances clients pour obtenir des prêts. Auxiga, leader européen depuis plus de 50 ans, vous ouvre les portes d'une nouvelle vision de vos stocks et de leur potentiel.

Un partenaire facilitateur au service des garages et concessionnaires automobiles

Grâce aux solutions Auxiga, les entreprises transforment leurs stocks d'aujourd'hui en croissance de demain. Auxiga, leader européen du gage sur stocks, révèle la richesse cachée des entreprises pour en faire des leviers de financement.

La garantie sur stocks mise en place par Auxiga est une solution :

- **Sûre** : les stocks offrent une garantie aux banques
- **Souple** : les encours de crédits sont adaptés aux niveaux de stocks, sans perturber le quotidien de l'entreprise qui reste maître de son développement
- **Efficace** : les stocks restent la propriété de l'entreprise et peuvent être utilisés tout au long de la durée de la garantie.

Un tiers de confiance

Grâce à son business model et à ses procédures éprouvées depuis plus de 50 ans, Auxiga est un intermédiaire entre le garage ou le concessionnaire et l'organisme financier prêteur.

Son rôle :

- **Rédaction des actes** de garantie
- **Mise en place** du gage sur stocks
- **Gestion du contrôle** dématérialisé ou physique des stocks au sein de l'entreprise
- **Rapport périodique** de l'évolution des stocks de l'entreprise auprès de la banque





La solution Auxiga à tous vos défis

Le mécanisme vertueux Auxiga pour offrir vos stocks en garantie en toute sérénité

Le financement adossé aux stocks se situe dans la gamme des financements court et moyen terme. Il offre aux garages et aux concessions automobiles un accès à une source de financement alternative, en contrepartie d'une garantie sur les stocks. Ceci leur permet de financer leurs projets de croissance, de développement, de modernisation et/ou de couvrir leur besoin en fonds de roulement.

Les raisons d'une demande de garantie sur stocks sont nombreuses :

- Trésorerie insuffisante de l'entreprise
- En amont ou complément d'une garantie type BPI France
- Maintien des encours bancaires
- Insuffisance des cautions et autres garanties
- Dégradation de la situation financière de l'entreprise
- Augmentation des concours bancaires

Une présence et un accompagnement à toutes les étapes du processus

Vous accompagner, être l'ambassadeur de votre projet et vous ouvrir les portes d'un financement adapté à vos besoins est le métier d'Auxiga. Indispensable intermédiaire entre vous et les banques, l'entreprise met son expérience et ses expertises au service de votre activité et de votre développement.



- | | | | | | |
|--|--|---|---|---|--|
| <p>1</p> <p>Visite de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identification des stocks | <p>2</p> <p>Étude de faisabilité</p> | <p>3</p> <p>Accord de la banque et de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rédaction de la documentation par les équipes Auxiga | <p>4</p> <p>Mise en place</p> | <p>5</p> <p>Suivi et vie de la garantie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle des stocks • Suivi digitalisé • Accompagnement dans l'évolution de la garantie | <p>6</p> <p>En cas de difficulté de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auxiga vous accompagne et propose des solutions |
|--|--|---|---|---|--|



La solution Auxiga à tous vos défis

Solidité et expertise

Avec des références nationales et internationales, une expertise reconnue dans le secteur de l'automobile et des relations de confiance avec tous les partenaires bancaires de renom, le Groupe Auxiga offre toutes les garanties pour rassurer garagistes et concessionnaires automobiles.

50 ans

de partenariat



2500

clients



EU

Présent en Europe



3 M^{ds}€

d'encours garantis

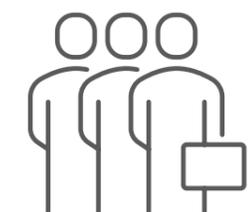


23 M€

de chiffre d'affaires



140 collaborateurs expérimentés



- Une force commerciale nationale
- Une équipe juridique experte
- Des pôles de gestion à votre écoute
- Des contrôleurs et auditeurs réactifs partout en France

Contact :
communication@auxiga.com

www.auxiga.com

