

Crédit entreprise selon PrestaFlex

Description

Voici un **cadre complet** de **Crédit Entreprise selon PrestaFlex** : une méthode pratique pour structurer, obtenir et optimiser vos financements en Suisse (PME, ETI, scale-ups, indépendants). Objectif : un **financement qui colle au besoin réel**, au bon coût, avec des clauses maîtrisées.

1) Philosophie PrestaFlex en 3 principes

- Besoin et Produit** : partir du *cas d'usage* (OPEX, CAPEX, stock, rachat, développement) et non d'un produit bancaire prédéfini.
- Structuration bilatérale** : garanties proportionnées, covenants mesurables, plan de remboursement réaliste.
- Exécution rapide & documentée** : dossier *banquable*, comparatif multi-offres, négociation ciblée des clauses clés.

2) Cartographie des solutions (par besoin)

Besoin	Solutions selon PrestaFlex	À retenir
Trésorerie / cycle d'exploitation	Ligne de crédit revolving (RCF), découvert autorisé, escompte, affacturation (recours/sans recours)	Souple, indexé (SARON + marge). L'affacturation libère du cash et externalise le recouvrement.
Stocks / commandes	ABL (Asset-Based Lending) sur stocks, pré-financement de commandes, trade finance (SBLC/LC)	Financement adossé aux actifs ; contrôles de rotation & marges.
Investissements (machines, IT, aménagements)	Prêt CAPEX amortissable, leasing financier/opérationnel	Leasing protège la trésorerie et peut optimiser le bilan.
Immobilier d'exploitation	Hypothèque commerciale, sale & lease-back	Durées longues, amortissement ballast de bilan.
Croissance / acquisition	Prêt corporate, mezzanine / private debt, unitranche, LBO/financement d'acquisition	Mix dette senior + mezzanine selon levier & génération de cash.
Passerelle (M&A, subventions en attente, closing)	Bridge loan	Court terme, remboursement par événement (closing, refinancement).

Besoin	Solutions selon PrestaFlex	À retenir
Projets Énergie/infrastructures	Project finance (SPV, contrats PPA, covenants DSCR)	Cash-flows adossés au projet, non-recours limité au sponsor.
Export / import	Crédits documentaires, garanties, forfaitage	Réduit le risque pays/acheteur, accélère l'encaissement.

3) La méthode PrestaFlex (processus en 6 étapes)

- Diagnostic express (30-45 min)**
 - Cartographie des flux : revenus, saisonnalité, marges, BFR, risque client/fournisseur.
 - KPI d'endettement visés : *Intérêts couverts, Levier net, DSCR cible*.
- Design du financement**
 - Choix du **couple produit + sûretés** (nantissements : créances, stocks, machines ; gage immobilier ; cession de contrats).
 - Architecture de maturité : **RCF** pour le court terme + **amortissable** pour CAPEX ; **mezzanine** si besoin de flexibilité.
- Term sheet cible (TS)**
 - Montant, tenor, profil d'amortissement, index (SARON) + marge, covenants (net debt/EBITDA, DSCR), sûretés, events of default, permitted debt/dividends, frais.**
 - Clauses négociées : *cure rights, materiality thresholds, MAC, basket d'endettement*.
- Montage & data-room**
 - Executive summary (1-2 pages), modèle financier (base/haut/bas), tableau de dettes, business plan 3-5 ans, contrats clés, tableau garanties.**
 - Qualité des données = meilleure concurrence entre prêteurs.
- Mise en concurrence & négociation**
 - Banques universelles/cantoniales, assureurs, plateformes de dette privée, facteurs, bailleurs/leasers.
 - Comparatif *apples to apples* : **coût total, flexibilité, sûreté juridique.**
- Closing & suivi**
 - Conditions precedent* check-list, signature, tirages.
 - Covenant dashboard trimestriel + waiver playbook** (si incident de trajectoire).

4) Critères d'analyse (ce que regardent les prêteurs)

- Qualité du cash-flow** : récurrence, concentration clients, sensibilité prix/coûts.
- Structure bilanciale** : fonds propres, intensité capitalistique, rotation du BFR.

-
- **Gouvernance & reporting** : fiabilité comptable, contrôle interne, prévisions crédibles.
 - **Sûretés disponibles** : créances cessibles, stocks fongibles, machines, immobilier, IP/contrats.
 - **Secteur & risques** : cyclicité, réglementation, dépendance matières/énergie.
 - **Track-record** : livrables atteints, incidents passés, contentieux.
-

5) Covenants & sécurités    l  approche   utile, pas punitive  

- **Financiers** : *Net Debt/EBITDA, Interest Cover, DSCR.*
 - **Informationnels** : délais de reporting, budgets, *no leakage* de cash.
 - **Opérationnels** : limitations CAPEX hors budget, *change of control.*
  S ret s : **nantissement** de créances (affacturage ou cession Dailly-like CH), **gage mobilier, hypothèque, escrow** pour bridges.
 - **Tips PrestaFlex** : préférer des covenants **observables et pilotables**, avec périodes de **cure** et **baskets** adaptés à la saisonnalité.
-

6) Combinaisons types (playbooks rapides)

- **PME industrielle en croissance**
RCF (stock+créances) + Prêt CAPEX machines + plafond affacturage    *cash stable, production financée.*
 - **Distribution / e-commerce**
Affacturage sans recours + RCF saisonnier + ligne TVA/douane à *pics saisonniers absorbés.*
 - **Acquisition d  une cible rentable**
Dette senior amortissable + tranche bullet + mezzanine modérée à *levier équilibré.*
 - **Projet photovoltaïque**
Project finance en SPV, **tenor long, covenant DSCR**    cible, sûretés : PPA + nantissement comptes.
 - **Bridge   closing M&A  **
Bridge 6  12 mois, sûreté sur titres/earn-out, sortie par refinancement long terme.
-

7) Dossier   banquable   : check-list PrestaFlex (condensée)

Corporate & I gal : Kbis/RC, statuts, organigramme, licences.

Finances : 3 bilans + comptes de résultat, *cash-flows, aging* clients/fournisseurs, dettes détaillées.

Business : BP 3-5 ans, hypothèques sources, carnet de commandes, contrats majeurs, pipeline.
Actifs/suivis : listes machines (valeur, âge), stocks (méthode, rotation), créances (DSO, top10), biens immo.
Risques : Énergie/matières, change, juridique, dépendance fournisseurs/clients (plan de mitigation).
ESG & conformité : assurances, conformité, certifications si sectorielles.

8) Coût & négociation : où se joue la différence

- **Prix facial** : index (SARON) + marge ; attention aux **fees** (arrangement, non-utilisation, agency).
 - **Flexibilité** : tirages partiels, *call protection*, remboursements anticipés (make-whole, soft call).
 - **Suivis** : calibrer la couverture vs volatilité d'activité.
 - **Documentation** : *definitions & baskets* (permitted debt, acquisitions, liens), seuils matériels, délais de remédiation.
-

9) Risques fréquents & parades

- **Sous-estimation du BFR** à intégrer scénarios pics + lignes non-utilisées suffisantes.
 - **Covenants trop serrés** à négocier *headroom* + cure rights.
 - **Suivis bloquants** à substituer, libérations automatiques à seuils atteints.
 - **Calendrier irréaliste** à retro-planning CP/CS, data-room carrée dès J1.
 - **Monobanque** à risque de dépendance ; envisager club deal à gérer si besoin.
-

10) Version rapide par taille de besoin

- < CHF 0.5-2 m : RCF + affacturage / escompte ; prêt CAPEX 3-5 ans ; leasing.
- CHF 2-10 m : RCF confirmé + term loan ; ABL stock/AR ; mezzanine à gère ; hypothèque commerciale.
- CHF 10-60 m : club deal/arrangement, tranches différenciées (senior + mezz), éventuelle agence, doc LMA-like.

(Fourchettes indicatives pour se repérer ; calibrage au cas par cas.)

11) Livrables PrestaFlex (ce que vous recevez)

- **Note d'arrangement** (besoin, structure, alternatives).
- **Modèle financier** prêt à partager avec prêteurs (base/haut/bas).
- **Term sheet cible** annotée (points négociés).
- **Data-room** organisée + *Q&A pack*.
- **Tableau comparatif d'offres** (coût total, clauses, flexibilité).
- **Plan de suivi covenants** (templates reporting).

12) Par où commencer ? (3 actions simples)

1. Envoyer vos **3 derniers états financiers, tableau de dettes et top 20 clients/fournisseurs**.
2. Partager un **résumé du besoin** (montant, usage, timing, scénarios imaginés).
3. Fixer un **atelier de 45 min** pour verrouiller la structure cible et la TS.

Date

2026/05/27

date créée

2025/10/19

Auteur

blogueur

default watermark