CrÃ©dit entreprise selon PrestaFlex

Description

Voici un **cadre complet â??CrÃ©dit Entreprise selon PrestaFlexâ?•** â?? une mÃ©thode pratico-pratique pour structurer, obtenir et optimiser vos financements en Suisse (PME, ETI, scale-ups, indÃ©pendants). Objectif : **un financement qui colle au besoin rÃ©el**, au bon coÃ»t, avec des clauses maÃ®trisÃ©es.

1) Philosophie PrestaFlex en 3 principes

1. **Besoin â?? Produit** : partir du *cas dâ??usage* (OPEX, CAPEX, stock, rachat, dÃ©veloppement) et non dâ??un produit bancaire prÃ©dÃ©fini.
2. **SÃ©curisation bilatÃ©rale** : sÃ»retÃ©s proportionnÃ©es, covenants mesurables, plan de remboursement rÃ©aliste.
3. **Ã?xÃ©cution rapide & documentÃ©e** : dossier â??banquableâ?•, comparatif multi-offres, nÃ©gociation ciblÃ©e des clauses clÃ©s.

default watermark

2) Cartographie des solutions (par besoin)

Besoin	Solutions â??selon PrestaFlexâ?•	Ã? retenir
TrÃ©sorerie / cycle dâ??exploitation	**Ligne de crÃ©dit revolving (RCF)**, **dÃ©couvert autorisÃ©**, **escompte**, **affacturage (recours/sans recours)**	Souple, indexÃ© (SARON + marge). Lâ??affacturage libÃ¨re du cash et externalise le recouvrement.
Stocks / commandes	**ABL (Asset-Based Lending) sur stocks**, **prÃ©financement de commandes**, **trade finance (SBLC/LC)**	Financement adossÃ© aux actifs ; contrÃ´les de rotation & marges.
Investissements (machines, IT, amÃ©nagements)	**PrÃªt CAPEX amortissable**, **leasing financier/opÃ©rationnel**	Leasing protÃ¨ge la trÃ©sorerie et peut optimiser le bilan.
Immobilier dâ??exploitation	**HypothÃ¨que commerciale**, **sale & lease-back**	DurÃ©es longues, amortissement ballast de bilan.
Croissance / acquisition	**PrÃªt corporate**, **mezzanine / private debt**, **unitranche**, **LBO/financement dâ??acquisition**	Mix dette senior + mezzanine selon levier & gÃ©nÃ©ration de cash.
Passerelle (M&A, subventions en attente, closing)	**Bridge loan**	Court terme, remboursement par Ã©vÃ©nement (closing, refinancement).

Besoin	Solutions â??selon PrestaFlexâ?•	Ã? retenir
Projets Ã©nergie/infrastructures	**Project finance** (SPV, contrats PPA, covenants DSCR)	Cash-flows adossÃ©s au projet, non-recours limitÃ© au sponsor.
Export / import	**CrÃ©dits documentaires, garanties, forfaitage**	RÃ©duit le risque pays/acheteur, accÃ©lÃ¨re lâ??encaissement.

3) La â??mÃ©thode PrestaFlexâ?• (processus en 6 Ã©tapes)

default watermark

1. **Diagnostic express (30â??45 min)**
   - Cartographie des flux : revenus, saisonnalitÃ©, marges, BFR, risque client/fournisseur.
   - KPI dâ??endettement visÃ©s : *IntÃ©rÃªts couverts*, *Levier net*, *DSCR cible*.
2. **Design du financement**
   - Choix du **couple produit + sÃ»retÃ©s** (nantissements : crÃ©ances, stocks, machines ; gage immobilier ; cession de contrats).
   - Architecture de maturitÃ© : **RCF** pour le court terme + **amortissable** pour CAPEX ; **mezzanine** si besoin de flexibilitÃ©.
3. **Term sheet cible (TS)**
   - **Montant**, **tenor**, **profil dâ??amortissement**, **index** (SARON) + marge, **covenants** (net debt/EBITDA, DSCR), **sÃ»retÃ©s**, **events of default**, **permitted debt/dividends**, **frais**.
   - Clauses Ã nÃ©gocier : *cure rights*, *materiality thresholds*, *MAC*, *basket* dâ??endettement.
4. **Montage & data-room**
   - **Executive summary** (1â??2 pages), **modÃ¨le financier** (base/haut/bas), **tableau de dettes**, **business plan 3â??5 ans**, **contrats clÃ©s**, **tableau garanties**.
   - QualitÃ© des donnÃ©es = meilleure concurrence entre prÃªteurs.
5. **Mise en concurrence & nÃ©gociation**
   - Banques universelles/cantonales, assureurs, plateformes de dette privÃ©e, facteurs, bailleurs/leasers.
   - Comparatif *apples to apples* : **coÃ»t total**, **flexibilitÃ©**, **sÃ©curitÃ© juridique**.
6. **Closing & suivi**
   - *Conditions precedent* check-list, signature, tirages.
   - **Covenant dashboard trimestriel** + *waiver playbook* (si incident de trajectoire).

4) CritÃ¨res dâ??analyse (ce que regardent les prÃªteurs)

- **QualitÃ© du cash-flow** : rÃ©currence, concentration clients, sensibilitÃ© prix/coÃ»ts.
- **Structure bilancielle** : fonds propres, intensitÃ© capitalistique, rotation du BFR.

- **Gouvernance & reporting** : fiabilitÃ© comptable, contrÃ´le interne, prÃ©visions crÃ©dibles.
- **SÃ»retÃ©s disponibles** : crÃ©ances cessibles, stocks fongibles, machines, immobilier, IP/contrats.
- **Secteur & risques** : cyclicitÃ©, rÃ©glementation, dÃ©pendance matiÃ¨res/Ã©nergie.
- **Track-record** : livrables atteints, incidents passÃ©s, contentieux.

5) Covenants & sÃ©curitÃ©s â?? lâ??approche â??utile, pas punitiveâ?•

- **Financiers** : *Net Debt/EBITDA*, *Interest Cover*, *DSCR*.
- **Informationnels** : dÃ©lais de reporting, budgets, *no leakage* de cash.
- **OpÃ©rationnels** : limitations CAPEX hors budget, *change of control*.
  â??**SÃ»retÃ©s** : **nantissement** de crÃ©ances (affacturage ou cession Dailly-like CH), **gage mobilier**, **hypothÃ¨que**, **escrow** pour bridges.
- **Tips PrestaFlex** : prÃ©fÃ©rer des covenants **observables et pilotables**, avec **pÃ©riodes de cure** et **baskets** adaptÃ©s Ã la saisonnalitÃ©.

default watermark

6) Combinaisons types (playbooks rapides)

- **PME industrielle en croissance**
  RCF (stock+crÃ©ances) **+** PrÃªt CAPEX machines **+** plafond affacturage â?? *cash stable, production financÃ©e*.
- **Distribution / e-commerce**
  Affacturage sans recours **+** RCF saisonnier **+** ligne TVA/douane â?? *pics saisonniers absorbÃ©s*.
- **Acquisition dâ??une cible rentable**
  Dette senior amortissable **+** tranche bullet **+** mezzanine modÃ©rÃ©e â?? *levier Ã©quilibrÃ©*.
- **Projet photovoltaÃ¯que**
  Project finance en SPV, **tenor** long, **covenant DSCR** â?¥ cible, sÃ»retÃ©s : PPA + nantissement comptes.
- **Bridge â??closing M&Aâ?•**
  Bridge 6â??12 mois, sÃ»retÃ© sur titres/earn-out, sortie par refinancement long terme.

7) Dossier â??banquableâ?• : check-list PrestaFlex (condensÃ©e)

Corporate & lÃ©gal : Kbis/RC, statuts, organigramme, licences.
Finances : 3 bilans + comptes de rÃ©sultat, *cash-flows*, *aging* clients/fournisseurs, dettes dÃ©taillÃ©es.

Business : BP 3â??5 ans, hypothÃ¨ses sourcÃ©es, carnet de commandes, contrats majeurs, pipeline.
Actifs/sÃ»retÃ©s : listes machines (valeur, Ã¢ge), stocks (mÃ©thode, rotation), crÃ©ances (DSO, top10), biens immo.
Risques : Ã©nergie/matiÃ¨res, change, juridique, dÃ©pendance fournisseurs/clients (plan de mitigation).
ESG & conformitÃ© : assurances, conformitÃ©, certifications si sectorielles.

8) CoÃ»t & nÃ©gociation : oÃ¹ se joue la diffÃ©rence

- **Prix facial** : index (SARON) + marge ; attention aux **fees** (arrangement, non-utilisation, agency).
- **FlexibilitÃ©** : tirages partiels, *call protection*, remboursements anticipÃ©s (make-whole, soft call).
- **SÃ»retÃ©s** : calibrer la couverture vs volatilitÃ© dâ??activitÃ©.
- **Documentation** : *definitions & baskets* (permitted debt, acquisitions, liens), seuils matÃ©riels, dÃ©lais de remÃ©diation.

default watermark

9) Risques frÃ©quents & parades

- **Sous-estimation du BFR** â?? intÃ©grer scÃ©narios â??picsâ?• + lignes non-utilisÃ©es suffisantes.
- **Covenants trop serrÃ©s** â?? nÃ©gocier *headroom* + cure rights.
- **SÃ»retÃ©s â??bloquantesâ?•** â?? substituabilitÃ©, libÃ©rations automatiques Ã seuils atteints.
- **Calendrier irrÃ©aliste** â?? rÃ©tro-planning CP/CS, data-room carrÃ©e dÃ¨s J1.
- **Monobanque** â?? risque de dÃ©pendance ; envisager club deal lÃ©ger si besoin.

10) Version rapide par taille de besoin

- **< CHF 0.5â??2 m** : RCF + affacturage / escompte ; prÃªt CAPEX 3â??5 ans ; leasing.
- **CHF 2â??10 m** : RCF confirmÃ© + term loan ; ABL stock/AR ; mezzanine lÃ©gÃ¨re ; hypothÃ¨que commerciale.
- **CHF 10â??60 m** : club deal/arrangement, tranches diffÃ©renciÃ©es (senior + mezz), Ã©ventuelle agence, doc LMA-like.

(Fourchettes indicatives pour se repÃ©rer ; calibrage au cas par cas.)

11) Livrables PrestaFlex (ce que vous recevez)

- **Note dâ??arrangement** (besoin, structure, alternatives).
- **ModÃ¨le financier** prÃªt Ã partager avec prÃªteurs (base/haut/bas).
- **Term sheet cible** annotÃ©e (points Ã nÃ©gocier).
- **Data-room** organisÃ©e + *Q&A pack*.
- **Tableau comparatif dâ??offres** (coÃ»t total, clauses, flexibilitÃ©).
- **Plan de suivi covenants** (templates reporting).

12) Par oÃ¹ commencer ? (3 actions simples)

1. Envoyer vos **3 derniers Ã©tats financiers**, **tableau de dettes** et **top 20 clients/fournisseurs**.
2. Partager un **rÃ©sumÃ© du besoin** (montant, usage, timing, sÃ»retÃ©s imaginÃ©es).
3. Fixer un **atelier de 45 min** pour verrouiller la structure cible et la TS.

default watermark

Date
2026/11/26
date crÃ©Ã©e
2025/10/19
Auteur
blogueur