



EB Advisory  
Value Generation

## Le crédit vendeur, un mode de financement qui permet de réaliser une vente

Des clients cédants nous demandent bien souvent de les accompagner alors qu'ils ont déjà identifié leur repreneur, qu'il s'agisse d'une personne déjà dans l'entreprise, d'un membre de la famille ou bien d'un repreneur externe.

La possibilité qu'un repreneur capable de financer le rachat en fonds propres demeure la solution idéale. Néanmoins, il n'est malheureusement pas rare que le repreneur ayant la faveur du cédant, ne dispose pas de suffisamment de fonds propres afin de lui permettre de boucler son financement auprès d'une banque.

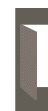
Dans ce cas-là, il est envisageable d'explorer la possibilité de réaliser ce qu'on appelle un crédit vendeur. Il s'agit d'un crédit accordé à l'acheteur, qui permet d'échelonner le paiement du prix d'acquisition.

Ceci ne peut être conçu qu'en supplément des sources de financements classiques que représentent les fonds propres et le prêt bancaire et ne saurait se substituer (sauf rares cas spécifiques) à elles. Bien que devant être étudiée au cas par cas, notre appréciation est cependant rarement positive lorsque le crédit vendeur dépasse 30% du prix de vente de l'entreprise.

Car c'est bien le vendeur qui porte le risque de cette opération. En effet il se substitue au banquier et prend donc à sa charge le risque de défaut. Tout comme la banque, il faut bien se renseigner sur la personnalité de l'acheteur, son projet d'entreprise, etc.

Malgré ces risques, le crédit vendeur a pour avantage principal pour le cédant la possibilité de rester ferme sur ses prétentions financières et donc de maximiser son prix de vente.

Cela peut également faciliter un passage de témoin se faisant dans un environnement coopératif et de confiance. Cet environnement favorable serait alors un vrai signal positif lancé aux fournisseurs et aux clients, mais aussi aux banques qui alors envisagent d'un nouvel œil leur financement.



Edgar Brandt  
Advisory

EDGAR BRANDT ADVISORY SA  
ICC – Route de Pré-Bois 20  
1215 Genève 15 - Suisse  
T. +41 22 799 42 80

Rue Mauborget 12  
1003 Lausanne - Suisse  
T. +41 21 311 44 09

eb-advisory.ch