

Qu'est-ce que le crédit-vendeur, quel est son intérêt ? Quels sont ses avantages et inconvénients, côté repreneur et côté vendeur ?

Définition : Le crédit-vendeur est un crédit accordé par le vendeur d'une entreprise à son acheteur.

Le crédit-vendeur est donc un paiement échelonné, qui intervient dans le cadre d'un rachat de société ou de [fonds de commerce](#).

En effet, dans la majorité des cas, le repreneur :

- paye une part du montant total de la transaction le jour de la cession (**50 à 80%**),
- et paye l'autre part selon un échelonnement dans le temps et un calendrier préétabli. Les échéances peuvent être trimestrielles ou mensuelles. La durée du crédit-vendeur dépasse rarement **5 ans**.

Un **taux d'intérêt** peut être défini ou non dans le cadre du paiement de ce crédit vendeur.

Les avantages du crédit-vendeur pour l'acquéreur.

Le crédit-vendeur comporte des avantages importants pour l'acquéreur :

- cela lui permet de **faciliter le financement** du rachat de l'entreprise, et de rassurer les banques,
- cela lui permet de **limiter son risque** : en effet, le crédit-vendeur s'accompagne souvent d'un accompagnement par le cédant et d'un [contrat de garantie actif-passif](#).

Le crédit-vendeur est une solution qui rassurera l'acquéreur et **responsabilisera le vendeur** : ce dernier sait qu'il risque de ne pas percevoir la totalité du prix de vente s'il réalise un mauvais accompagnement ou si des vices cachés se révèlent au fil du temps.

Les risques du crédit-vendeur pour le cédant.

Côté cédant, le crédit-vendeur introduit une **incertitude** quant au paiement du montant total de la vente.

Il veillera donc à ce que la part du prix concernée par le crédit-vendeur soit réduite au minimum. Il se renseignera aussi sur la santé financière du repreneur et sa capacité à faire face aux échéances.

Le crédit-vendeur peut aussi être **fiscalement très pénalisant**. En effet, le vendeur est [imposable sur la totalité des plus-values de cession](#), même s'il n'en perçoit qu'une partie...

D'un autre côté, la volonté de l'acquéreur de recourir au crédit-vendeur peut constituer pour le vendeur un argument dans le but d'**augmenter son prix de vente**.

Voir aussi nos articles :

- [Vendre ou acheter une entreprise : les étapes](#)
- [Vendre son entreprise : préalables, valorisation](#)
- [La fiscalité de la transmission d'entreprise](#)

- **[La garantie d'actif-passif : définition, utilité, modèle](#)**