

# Le recours au crédit-vendeur encouragé depuis le 1er janvier 2016

Actualité législative publié le 15/01/2016, vu 4458 fois, Auteur : [ROCHE TRANSMISSION](#)

Le crédit-vendeur consiste à échelonner le paiement du prix d'acquisition au cédant. Cette solution est avantageuse pour le repreneur lui apportant une certaine souplesse dans son financement. Néanmoins des contraintes fiscales dissuadaient le vendeur d'utiliser cet outil. Ces contraintes ont été assouplies.

## Le crédit-vendeur, une alternative au financement bancaire

Le crédit-vendeur consiste à échelonner le paiement du prix d'acquisition au cédant.

Cette solution est avantageuse pour le repreneur lui apportant **une certaine souplesse dans son financement**. Il s'agit d'un recours efficace pour ceux disposant de faibles moyens.

Elle est en revanche plus risquée pour le vendeur qui risque de ne pas recouvrer l'intégralité du prix de vente. Néanmoins, elle lui permet souvent de pouvoir **mieux négocier le prix de vente et d'éviter les échecs de projets de cession** dus à des refus de crédits bancaires.

Le crédit vendeur porte généralement sur **un montant n'excédant pas 50% du montant de la transaction** et sur une durée de **1 à 3 ans**.

## Un paiement étalé de l'impôt pour faciliter les cessions d'entreprises avec crédit-vendeur

Lors de la vente de son entreprise, le vendeur est **immédiatement imposé au titre des plus-values sur la somme totale dès la date de la cession, alors qu'il n'en perçoit qu'une partie**. Cette charge fiscale peut être lourde à supporter.

Cette fiscalité dissuadait le vendeur d'accorder un crédit-vendeur à son repreneur. Par conséquent, le crédit-vendeur demeurait une pratique marginale alors qu'elle peut être un recours intéressant pour les repreneurs d'entreprises.

Une mesure récente a été prévue pour éviter cet écueil.

La loi de finance rectificative pour 2015 prévoit qu'en cas de cession d'une TPE (moins de 10 salariés et chiffre d'affaires et bilan inférieurs à 2 M€), assortie d'un crédit-vendeur, le cédant pourrait obtenir, s'il constitue des garanties suffisantes, **le paiement échelonné de l'impôt sur la plus-value à long terme réalisée sur une durée égale à celle prévue pour le paiement du prix de cession**, dans la limite de cinq ans. Seul l'intérêt légal viendrait majorer l'impôt lorsque le plan de règlement serait respecté de part et d'autre (0,99 % au 2<sup>e</sup> semestre 2015). Ce dispositif s'applique aux cessions intervenant à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016. (*Article 97 - [LOI n° 2015-1786 du 29 décembre 2015 de finances rectificative pour 2015](#)*)

Le paiement de l'impôt sur la plus-value sera synchronisé sur celui des échéances du repreneur et s'adapte alors parfaitement à la situation.

## **Un outil efficace pour réussir la cession de son entreprise.**

Le crédit-vendeur est un outil adapté à petites et moyennes entreprises confrontées au problème d'accès au financement bancaire lors de leur cession.

Si les parties en présence souhaitent recourir au crédit-vendeur, il faut surveiller certains points. D'abord, il faut s'assurer que le repreneur dispose de la capacité financière de rembourser le cédant, sans fragiliser l'entreprise reprise.

Des garanties seront demandées à l'acheteur, afin de sécuriser le recouvrement des échéances dues. (Nantissement de titres de la société, souscription d'une assurance décès...). Enfin, on pourra convenir d'un taux d'intérêt, afin de compenser le manque à gagner occasionné par l'immobilisation des sommes dues.

Les modalités du crédit-vendeur doivent être prévues précisément et clairement dans le contrat de cession. (Durée du crédit, modalité de versement, taux d'intérêt...)

Le recours au conseil, à la médiation et à l'encadrement de professionnels, maîtrisant les aspects juridiques et financiers de la transmission d'entreprises permettra à chacun de bien comprendre et donc d'utiliser au mieux de ses intérêts cette possibilité, comme bien d'autres possibilités souvent mal connues ou négligées.

**[N'hésitez pas à nous contacter.](#)**