

# Le recours au crédit vendeur : une solution pour vendre son salon de coiffure.

## 1. Contexte

En moyenne sur ces sept dernières années, 1590 cessions ont été dénombrées avec un prix moyen de 78 878 €. Après une baisse en 2020, qui peut être liée à la crise sanitaire, le nombre de reprises augmente de nouveau en 2021 et 2022. (+18% par rapport à l'année précédente) et dépasse le niveau de 2019. Cependant, **en 2023, nous constatons un recul du nombre de reprises de fonds de salon de coiffure** avec une baisse de 14% (-14 %) par rapport à 2022.



Dans ce contexte difficile, les cédants de salons de coiffure peuvent faciliter la vente de leur fonds de commerce en optant pour le crédit vendeur. Ce dispositif consiste à accorder des facilités de paiement au repreneur pour boucler le financement de son projet. Le crédit vendeur présente des avantages et des inconvénients pour chacune des parties qu'il convient de connaître avant de s'engager.

## Qu'est-ce que le crédit vendeur dans le cadre d'une reprise d'entreprise ?

Le crédit vendeur est une offre de paiement échelonné d'une partie du montant de la cession d'une entreprise faite par le cédant. Ce type de prêt concerne autant le rachat de titres de société que le rachat de fonds de commerce. Généralement, il aide le repreneur à faire face à ses besoins de trésorerie mais surtout à boucler un financement difficile en raison de ses moyens limités.

Il est fondé sur une relation de confiance entre le cédant et celui qui reprend (c'est souvent le cas quand l'entreprise est reprise par l'employé lors du départ à la retraite de son patron). En pratique, le cédant peut prendre des garanties sur le prêt effectué en demandant un cautionnement.

Le crédit-vendeur : c'est la **construction d'une alliance à durée déterminée** pour assurer la pérennité d'une reprise, dans l'intérêt des deux parties.

### Le crédit vendeur du point de vue du repreneur

Si le repreneur possède un faible apport personnel, le crédit vendeur peut être une solution pour compléter le financement de l'acquisition de l'entreprise.

Le recours au crédit vendeur influence favorablement l'environnement de l'entreprise ; le fait que le cédant fasse confiance au repreneur constitue pour les banquiers, pour les fournisseurs et pour le personnel de l'entreprise, un gage de confiance dans les capacités et compétences professionnelles du repreneur.

Cependant, la durée du remboursement du crédit vendeur (1 à 3 ans) étant plus courte que celle du crédit bancaire, il vient alourdir les charges et grève la trésorerie du repreneur les premières années.

### Le crédit vendeur du point de vue du cédant

Cette pratique permet au cédant d'entreprise de coiffer de vendre son salon dans de bonnes conditions financières **en arrivant à un prix juste et non à un prix écrasé**. Cela permet aussi au cédant de pouvoir sélectionner de candidats compétents détenant un faible apport personnel.

*Au niveau financier* : L'inconvénient pour le cédant est de ne pas percevoir l'intégralité du prix de vente tout de suite. En contrepartie, il **touchera des intérêts financiers**.

*Au niveau fiscal* : Le cédant peut bénéficier de **l'étalement de l'imposition des plus-values**.

Par conséquent, le cédant peut régler son impôt sur les plus-values de cession au rythme de des paiements faits par le repreneur, et ce, sur une durée maximale de 5 ans.

A noter que cette disposition ne concerne que la fiscalité et non les prélèvements sociaux.

### Les modalités pratiques du crédit vendeur

#### *Le montant et la durée du remboursement*

Le crédit vendeur porte généralement sur un montant compris entre 30% et 50% du prix de vente et a une durée d'un à trois ans.

#### *Le taux d'intérêt*

Le taux d'intérêt **se négocie entre l'acheteur et le vendeur**. Généralement la négociation dépendra des intérêts et besoins du cédant mais aussi et surtout des capacités de remboursement du repreneur. En pratique, **le taux d'intérêt appliqué est identique à celui des banques**. Un taux d'intérêt à taux zéro peut aussi être

négocié.

### *Les garanties*

Pour sécuriser son financement, le cédant peut exiger les garanties suivantes :

- Cautionnement donné par un tiers
- Nantissement du fonds de commerce
- Hypothèque ou nantissement ou gage des autres biens personnels du repreneur

Bon à savoir : Le cédant qui accorde un crédit vendeur au repreneur **peut demander la caution d'une banque** (généralement la banque qui intervient dans le financement de la transmission). **Bpifrance peut garantir à hauteur de 50 % la banque qui accepte de se porter caution du crédit vendeur. Les organismes de caution mutuelle** peuvent également intervenir en garantie d'un crédit consenti par le cédant.

## L'acte de crédit vendeur

Pour formaliser l'accord, **un écrit doit être rédigé**. Il est fortement recommandé de **faire appel à un notaire** pour rédiger un acte notarié authentique. Le crédit vendeur **peut aussi être inséré dans les actes de cessions** (et préalablement dans le protocole de cession).

Dans l'idéal, les dispositions (montant, conditions de remboursement, garantie...) négociées entre le cédant et le repreneur devront être inscrite dans **la lettre d'intention<sup>1</sup>** et donc le plus en amont possible dans le processus de reprise de l'entreprise.

## Les facteurs de réussite du crédit vendeur

Le premier facteur de réussite réside **dans le climat de confiance réciproque** et les qualités relationnelles qui doivent s'instaurer entre le cédant et le repreneur.

Le repreneur doit naturellement pouvoir justifier de réelles compétences à exercer le métier. Il doit également disposer du « talent » de donner des gages de mérite, de confiance et d'estime au cédant.

Un autre facteur de réussite : **le recours au conseil et à la médiation pour organiser la transaction**. C'est en effet grâce à l'encadrement des professionnels, maîtrisant les aspects juridiques et fiscaux, que la reprise pourra se faire dans de bonnes conditions.

---

<sup>1</sup> Retrouvez un modèle de lettre d'intention en cliquant sur [ce lien](#).