

## **Cession de la clientèle des cabinets libéraux : les facteurs clés d'une transmission réussie**

Les pouvoirs publics ont attiré notre attention sur les enjeux de la transmission des entreprises, plus de 100 000 dirigeants étant aujourd'hui âgés de plus de 60 ans. Les cabinets libéraux sont concernés. Il existe plusieurs méthodes d'évaluation des cabinets libéraux qui sont présentées ci après. Le diagnostic est un élément essentiel de la démarche d'évaluation préalable à la transmission. Il doit être connu à la fois par l'acheteur mais également par le cédant afin qu'il se prépare un ou deux ans avant la cession pour rendre son cabinet plus attractif et moins risqué, ce qui permettra d'alléger la clause de garantie de passif. La fiscalité doit également être prise en compte dans les modalités de cession. Un observatoire pertinent a été créé et produit un certain nombre de statistiques, celles concernant les cabinets d'expertise comptable étant présentées dans le cadre de cet article.

### **Les méthodes d'évaluation : trois grandes familles**

#### 1<sup>ère</sup> méthode : prix des actifs ou valeur patrimoniale :

La méthode d'évaluation qui s'attache à estimer le prix des actifs ou valeur patrimoniale suppose que l'on valorise les actifs immobilisés (droit de présentation, aménagements et équipements, droit au bail, ...) en s'appuyant sur les données du marché. Celles-ci sont plus facilement récupérées et suivies dans le temps dès lors qu'un observatoire a été créé par un acteur légitime, à savoir Interfimo, organisme de garantie de l'ensemble des professions libérales depuis plus de trente ans.

Dans cette méthode, les actifs du cabinet libéral sont souvent valorisés à partir du chiffre d'affaires, auquel on applique un pourcentage. Cette méthode n'est pas nécessairement satisfaisante. En effet les pourcentages devraient résulter d'une observation permanente et exhaustive des cessions de cabinets. Or les informations sur les transmissions sont mal connues et rarement centralisées sauf dans le cadre du nouvel observatoire mis en place par Interfimo.

Il est à noter également que l'évaluation à partir du chiffre d'affaires méconnaît les disparités importantes qui peuvent exister entre deux cabinets libéraux réalisant le même volume d'activité mais qui n'ont pas pour autant la même structure de coûts (sous-traitance technique, loyer, taxe professionnelle, charges de personnel, dotations aux amortissements, ...). Il convient de prendre soin à ne pas valoriser du chiffre d'affaires qui pourrait au final être à l'origine de déficit.

Dans le cas d'un cabinet en société, il faut ajouter aux capitaux propres qui sont au bilan le prix de ces actifs évalués au prix du marché, déduire les valeurs comptables qui correspondent aux actifs réévalués pour ne retenir que la plus value et bien entendu retrancher l'ensemble des dettes. On obtient ainsi la valeur patrimoniale.

Dans le cas d'un cabinet individuel la valeur patrimoniale est directement égale à la valeur des actifs réévalués au prix de marché dès lors que l'on cède un fonds libéral et non des titres.

### 2ème méthode : valeur de rendement :

La méthode d'évaluation qui s'attache à estimer la valeur de rendement consiste à capitaliser les bénéfices réalisés.

Dans le cadre de cette méthode, on n'applique plus un pourcentage au chiffre d'affaires mais un coefficient aux bénéfices réalisés, en général sur les trois derniers exercices. Ce coefficient est généralement compris entre 3 et 7 en fonction des points forts et des points faibles issus du diagnostic général de l'entreprise détaillé ci après. Le dossier « Evaluation : combien vaut mon entreprise ? » publié en septembre 2004 dans le numéro 33 de la revue Expert & Décideurs du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables présente en page 13 dix critères de diagnostic et leurs caractéristiques d'évaluation.

La structure des charges doit être appréciée afin de s'assurer qu'elle est bien en adéquation avec les bonnes pratiques du secteur d'activité concerné (conjoint peu rémunéré, ...) ainsi qu'avec les normes en vigueur dans le métier (qui fait quoi et comment ?).

Cette méthode d'évaluation présente cependant le même inconvénient que la méthode patrimoniale, à savoir la pertinence et l'actualisation du coefficient. Dans le cadre de cette seconde méthode, Interfimo ne présente pas d'analyse spécifique sur le coefficient applicable aux bénéfices. D'autres sites Internet peuvent être consultés, notamment [www.intercessio.fr](http://www.intercessio.fr) qui propose notamment une corrélation entre le prix de cession et le résultat.

Il est à noter que pour plusieurs raisons, le bénéfice du cabinet libéral n'est pas toujours significatif. En effet, certains frais généraux sont propres au titulaire, et donc indépendants des besoins liés à l'exploitation du cabinet. Par ailleurs, les investissements futurs et le besoin en fonds de roulement ne sont pas pris en compte dans l'estimation du bénéfice.

### 3ème méthode : « valeur du banquier » ou capacité à rembourser son emprunt :

La méthode d'évaluation privilégiée par le banquier consiste à déterminer la valeur qui laisserait à l'acquéreur la capacité de rembourser son emprunt d'acquisition, tout en lui permettant de conserver un revenu proche de celui auquel il pourrait prétendre en tant que salarié.

Le calcul intègre tout d'abord la charge de remboursement d'un emprunt qui couvre 100 % de la valeur du cabinet libéral. Que l'acquéreur puisse se dispenser ou non totalement ou partiellement de recourir au crédit, les capitaux propres qu'il est susceptible d'investir méritent eux aussi d'être rémunérés, au même titre que ceux de la banque.

Le calcul intègre également une charge fiscale particulière (IR ou IS) qui tient au fait que seuls les intérêts d'un crédit corporel sont déductibles. En effet, il n'y a pas de déduction fiscale en contrepartie des remboursements en capital (tels que des amortissements lorsque le crédit finance un équipement ou des travaux). Dès lors, les bénéfices qui sont consacrés à rembourser l'emprunt lié à l'achat du cabinet libéral (fonds libéral, dit élément incorporel) sont intégralement imposés soit au niveau du professionnel libéral lui-même (IR), soit au niveau de la société qu'il aura constituée pour racheter le cabinet (IS en général).

Enfin, le calcul doit intégrer si besoin la charge annuelle du financement des équipements et aménagements, le coût financier du besoin en fonds de roulement ainsi que la rémunération du travail de l'acquéreur, par équivalence avec le salaire brut usuel d'un salarié disposant du même diplôme et de la même expérience professionnelle.

### Exemple :

*Chiffre d'affaires du cabinet individuel libéral à racheter :*

*600 000 €*

*Valeur proposée par le vendeur pour 100% de son cabinet : 600 000 € (une fois le chiffre d'affaires)*

*Bénéfice correspondant au chiffre d'affaires : 170 000 €*

*On déduit uniquement la rémunération du travail du futur dirigeant et les charges sociales associées, dès lors que la charge annuelle du financement des équipements et celle du coût financier du besoin en fonds de roulement ont déjà été prises en compte dans le bénéfice du cédant.*

*Rémunération du travail pour l'acheteur (incluant les charges sociales) : - 70 000 €*

*Impôt sur les Sociétés (estimation) : - 30 000 €*

*Bénéfice qui reste disponible pour le remboursement de l'emprunt : 70 000 €*

*Soit sur 7 ans à 4%, un capital à emprunter de 425 000 €\**

*\* détail du calcul :*

*Capital : 100 €*

*Intérêts 4 % sur 7 ans : 14,8 €*

*Total : 114,8 € divisés par 7 ans soit  $114,8 / 7 = 16,4$  %*

*En conséquence  $70\,000\text{ €} / 16,4\% = 425\,000\text{ €}$  annuels remboursables*

*En conséquence, le cabinet présenté initialement à une valeur de 600 000 € ne doit pas être acheté pour une valeur supérieure à 425 000 €.*

## **Le diagnostic : points clés**

Le diagnostic constitue une partie importante de la démarche d'évaluation du cabinet libéral. Il permet de comprendre le passé ainsi que le présent afin de mieux estimer le potentiel. Il doit être effectué pour relever les points forts et les points faibles du cabinet. Dans le cadre d'une approche patrimoniale ce diagnostic permettra de situer le cabinet au sein de la fourchette des prix de marché. Pour le calcul d'une valeur de rendement, c'est à partir du diagnostic que seront retraités les comptes de charges (notamment les frais généraux de confort) pour reconstituer la rentabilité économique.

Les points clés permettant d'effectuer le diagnostic d'un cabinet libéral sont les suivants :

- La qualité de la clientèle s'apprécie en faisant une analyse de sa diversité, de son ancienneté, de sa récurrence ainsi que de sa localisation et de l'origine de la prescription. Il conviendra également de prendre en compte son potentiel de développement, l'intensité concurrentielle ou encore la valeur ajoutée des missions. Les délais de paiement des clients et leur élasticité au prix devront également être intégrés à l'analyse.

Il conviendra lors d'une opération de transmission de bien mesurer le risque de perte réelle de chiffre d'affaires lié au changement du dirigeant. En général on prévoit entre 10 et 20% de perte de chiffre d'affaires liée au caractère intuitu personae.

- La qualité du personnel s'apprécie à partir d'une analyse de leur niveau de qualification et de formation et de la qualité de leurs relations avec la clientèle. L'ancienneté, les avantages acquis et les clauses particulières de leur contrat de travail devront être pris en compte.

- La qualité des équipements et des aménagements s'apprécie à partir de la valeur nette comptable des immobilisations, du renouvellement du matériel existant, ainsi que des équipements supplémentaires nécessaires au développement prévu par l'acquéreur.

- La qualité de l'organisation s'apprécie à travers la qualité de la tenue des dossiers relatifs aux missions, le niveau d'informatisation du cabinet ou encore l'archivage réalisé.

- La qualité de l'environnement juridique doit être analysée à partir des contrats essentiels à l'activité du cabinet, l'objectif étant de cerner les risques éventuels liés notamment à des conditions particulières telles que ne pas négliger le caractère intuitu personae de certains contrats (franchise, emprunt, ...). Il convient d'étudier les conditions de substitution. Il faut également réexaminer tous les contrats qui engagent le cabinet à long terme et qui ont une incidence sur la valorisation, tant sur les résultats futurs que sur la liberté ou non de restructurer. Les conditions de sortie doivent être appréciées, notamment pour le bail dès lors que la valeur locative est supérieure au prix du marché. Attention aux SCI détenues par le dirigeant cédant qui en général fera un nouveau bail à un prix supérieur et pourra répartir les charges de manière différentes, à son avantage.

Les contrats d'exercice des cabinets libéraux doivent être appréciés tant à travers leur protection qu'à travers leur transmissibilité. De même les lettres de mission qui lient le cabinet à ses clients doivent être analysées, notamment pour estimer les possibilités d'augmentation des honoraires.

Certains pièges devront être évités. Il conviendra en particulier de faire attention aux forfaits d'honoraires déjà encaissés alors que les prestations ne sont pas encore assurées. Par ailleurs, dans un souci de prudence, il faudra prendre soin de consulter les bulletins de salaires. En effet, s'il y a par exemple régulièrement des lignes « primes exceptionnelles », ceci peut être révélateur d'heures supplémentaires que les salariés auront ensuite le droit de réclamer pendant 5 ans, alors que la clause de garantie de passif, dès lors qu'il y a cession d'actions, ne protège l'acquéreur que sur 3 ans. Par ailleurs, les prévisionnels de charges devront être revus à la hausse pour intégrer ces heures supplémentaires à leur juste prix.

### **Les modalités de cession : impact sur le prix et la fiscalité**

Les modalités de cession vont influencer sur le prix. Lorsqu'il s'agit par exemple d'acquérir une participation dans une société, cette participation pourra être majoritaire, égalitaire ou minoritaire. Il faudra en fonction de la valeur globale du cabinet, d'une part en retrancher le passif de la société et d'autre part appliquer une décote pour tenir compte, par exemple, du fait qu'un minoritaire n'aura pas le pouvoir de décider seul des dividendes et des investissements futurs qui conditionneront son revenu professionnel.

Dans le cas d'une cession en bloc, le cédant peut ou non garantir la pérennité du chiffre d'affaires en acceptant une clause de minoration du prix en cas d'évasion d'une partie de la clientèle. On peut également lui interdire ou non une réinstallation à proximité dans un délai déterminé et l'obliger éventuellement à rester dans le cabinet un certain temps dans le cadre d'un contrat d'accompagnement.

Lorsqu'il s'agit d'une transmission progressive, par exemple dans le cadre d'une association temporaire de quelques années entre le cédant et le repreneur, une valorisation du cabinet par la méthode de rendement devient quasi obligatoire. Le vendeur devra en effet nécessairement se préoccuper de la capacité de remboursement de son acquéreur. A défaut, cette association temporaire sera invivable.

Dans le cas d'une cession de clientèle par un cabinet individuel ou une société de personnes plusieurs articles du CGI régissent la fiscalité, dès lors que le cédant est en activité depuis plus de 5 ans. L'article 151 septies permet d'exonérer totalement la cession dès lors que le chiffre

d'affaires est inférieur à 90 000 euros (réduction entre 90 000 euros et 126 000 euros). L'article 238 quindecies exonère également totalement la cession si le prix de vente est inférieur à 300 000 euros (réduction entre 300 000 euros et 500 000 euros). Enfin, l'article 151 septies A exonère seulement 16% sur 27% (les 11% de prélèvements sociaux doivent être payés), sans condition de montant de chiffre d'affaires ou de prix de vente, dès lors que dirigeant cédant part réellement à la retraite.

Dans le cas d'une cession de clientèle par une société soumise à l'IS, seul l'article 238 quindecies s'applique.

Dans le cas d'une cession de parts par une société de personnes les articles 151 septies, 238 quindecies et 151 septies A s'appliquent dès lors que le cédant justifie de 5 ans d'activité au minimum.

Dans le cas d'une cession de parts par une société soumise à l'IS, l'article 150-0 D bis et D Ter du CGI s'applique dès lors que le dirigeant cédant part réellement à la retraite, à savoir une exonération seulement de 16% sur 27% (les 11% de prélèvements sociaux doivent être payés).

### **Un observatoire : des statistiques concernant les transmissions de cabinets d'expertise comptable disponibles sur [www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr) :**

Il existe l'établissement de crédit Interfimo qui occupe une grande place dans la garantie de financement de l'achat de clientèle de professions libérales. Il publie chaque année des statistiques sur 150 à 200 achats de clientèle des cabinets comptables, experts-comptables et commissaires aux comptes.

Les résultats les plus intéressants sont les suivants :

- La valeur de la clientèle est exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes du cabinet. La clientèle s'établit en moyenne pour la France en 2006 à 86 % du CA HT. Les écarts sont cependant très importants : 40 % des transactions étant soit en dessous de 72 % soit au dessus de 100 %. Les montants bruts vont de 13 000 € à 3 500 000 €.

- Les facteurs de valorisation :

Le premier facteur de valorisation est la région de la transaction. Sur les 8 régions distinguées, les plus chères sont le Sud-Ouest et l'Auvergne-Rhône-Alpes avec des valeurs de 92 % et de 90 % respectivement. Les régions les moins chères sont le Nord-Ouest, Paris et la banlieue sud de Paris, respectivement 83 %, 83 % et 84 %. Mais au sein de chaque région, il y a une forte dispersion (exemple : Paris 20 % des clientèles en dessous de 68 % et 20 % au-dessus de 100 %).

Le deuxième facteur est le type juridique de la cession : celle-ci peut être une vente de fonds libéral ou elle peut être une cession de parts. Dans le premier cas (qui représente 63 % de toutes les cessions), la clientèle vaut 84 % du CA HT (pour un prix moyen de 230 000 €, le plus fort étant 800 000 €). Dans le deuxième cas, la clientèle à l'actif de la société vaut 89 % du CA HT (prix moyen de 630 000 €, le plus élevé de 3 500 000 €).

Le troisième facteur est le type d'acquéreur. La clientèle est valorisée au prix le plus bas de 79 % si elle est vendue à un collaborateur et entre 86 et 90 % lorsqu'elle est vendue aux autres types d'acquéreur (90 % entre associés, 86 % si acquéreur externe). Cette chute à 86% s'explique par la crainte d'évasion de clientèle, ce qui n'est évidemment pas le cas si l'acquéreur est un associé ou s'il se confond avec le cédant.

Enfin, un 4<sup>e</sup> facteur de valorisation est proposé. Il s'agit des clauses du contrat de cession. S'il y a une clause de garantie du chiffre d'affaires, une clause de crédit par le vendeur, alors le

prix a tendance à monter. En cas d'absence de ces clauses, le prix est plus bas. Il est aussi plus bas lorsque la clientèle comprend beaucoup de missions de conseil (valorisées autour de 30 à 50 % du CA HT), compte tenu de la moindre récurrence par rapport à des missions de tenue et de surveillance de comptabilité.

- La nature des acheteurs :

On constate que dans le cas d'un cabinet personnel, l'acquéreur est le plus souvent un nouveau venu alors que c'est l'inverse en cas de cession de parts de capital. L'acquéreur n'est pas un inconnu, c'est même quelqu'un qui connaît bien le cabinet (associé ou collaborateur).

Agnès Bricard, Présidente d'Honneur de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France, Présidente du Club Secteur Public du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, Fondatrice de la base documentaire en ligne [www.entrepriseevaluation.com](http://www.entrepriseevaluation.com) du Conseil Supérieur.