

Le PLUS

Ce document vous est adressé par votre Association Agréée

L'évaluation des clientèles



EVALUATION ET TRANSMISSION DES CABINETS LIBERAUX

Sommaire

Partie I - Les méthodes empiriques de valorisation des droits de présentation de clientèle

I -	Introduction	p 4
II -	Les agents généraux d'assurances	p 6
III -	Les agents commerciaux	p 11
IV -	Les laboratoires d'analyses médicales	p 11
V -	Les architectes	p 13
VI -	Les auto-écoles	p 16
VII -	Les avocats	p 16
VIII -	Les chirurgiens dentistes	p 18
IX -	Les orthodontistes	p 18
X -	Les experts comptables	p 19
XI -	Les géomètres experts	p 19
XII -	Les huissiers de Justice	p 20
XIII -	Les infirmiers	p 21
XIV -	Les masseurs kinésithérapeutes	p 21
XV -	Les médecins	p 22
XVI -	Les notaires	p 24
XVII -	Les vétérinaires	p 25
XVIII -	Autres professions	p 25
	Calculez votre valeur d'incorporels	p 26

Partie II - Aspects juridiques et fiscaux des cessions ou transmissions

I -	Introduction	
II -	Vente d'une clientèle aspects juridiques et fiscaux	p 27
	A - La clientèle et sa présentation	p 27
	B - Aspects fiscaux pour l'acquéreur	p 28
	C - Aspects fiscaux pour le vendeur	p 29
III -	Fiscalité et transmission des parts sociales	p 30
IV -	Cas particulier : exonération des plus-values	p 31
V -	La responsabilité de l'acquéreur d'une clientèle	p 32
VI -	La location gérance de clientèle civile	p 32
VII -	Le don	p 34
	Conclusion	p 35

Annexes

Chiffrages droit de présentation méthode empirique	p 36
Chiffrages droit de présentation méthode mathématique	p 37

N.B. : les valeurs de recettes ou de bénéfices citées sont extraites du volume " Données statistiques sur la profession libérale en France - Année 2004-2005 " édité par l'UNASA.

Edition Octobre 2009

PRESENTATION

Les transmissions de cabinets libéraux ? Qu'elles se fassent sous forme de transfert de droit de présentation ou de cession de parts, le problème de base reste de valoriser le droit de présentation de clientèle.

Une première partie traitera des méthodes empiriques de valorisation, puis de l'aspect fiscal tant chez l'acquéreur que chez le vendeur. Une deuxième partie évoquera dans le seul cadre libéral, le problème de la transmission familiale à titre gratuit.

Cet opuscule veut rester concret malgré la complexité des transmissions dans certaines professions ; nous n'y aborderons pas les nombreux aspects psychologiques liés à la cession, ceux-ci apparaissant dans les pratiques actuelles de mise en société, d'associations et quelquefois dans les conflits qui les accompagnent.

Au plan concret, on observe :

- * Environ 10 000 transmissions par an (dont 3 000 partielles).
- * Une valeur généralement négligeable du droit au bail. Le bail professionnel est en général, d'une durée de 6 ans ; il ne prévoit pas de droit au renouvellement, seule condition pour lui donner une valeur.
- * Que la valorisation reste le plus souvent globale et que le prix qui ressort des méthodes empiriques comprend les matériels et agencements
- * Que la réussite n'est pas une conséquence de l'achat, la clientèle n'étant pas attachée systématiquement
- * Que le regroupement des professionnels apparaît comme la grande tendance, les jeunes étant plus facilement intégrés.
- * La complexité des situations nécessite l'intervention de spécialistes susceptibles d'apprécier au vu des documents comptables les solutions à envisager. La présence d'un avocat et/ou d'un expert comptable apparaît souvent indispensable.
- * On observe qu'il vaut mieux vendre à 55 ans qu'à 65 ans, car la valeur du cabinet apparaît pour diverses raisons plus élevée. Ceci s'accompagne souvent de l'apport à une société et d'une cession partielle.

Cette procédure globale semble la voie de l'avenir par la préparation intelligente qu'elle suppose.

Chaque situation reste différente de par les aspects psychologiques et l'environnement familial ; mais rien ne se fait jamais correctement dans la précipitation.

Le prix de cession sera fixé souvent en fonction des usages existants dans de nombreuses professions.

On observe généralement que les méthodes empiriques léguées par nos anciens présentent beaucoup d'intérêt et que souvent elles respectent la logique classique : "Mon acquéreur doit pouvoir vivre et rembourser l'emprunt d'achat de la clientèle".

PARTIE I: LES METHODES "EMPIRIQUES" DE VALORISATION DES DROITS DE PRESENTATION DE CLIENTELE

I - INTRODUCTION

La valorisation des clientèles des professionnels libéraux reste un sujet dont on parle peu et généralement avec une certaine réticence, ceci vraisemblablement pour deux raisons. Cette recherche de valeur ne se fait qu'à l'instant du départ en retraite (ou de la préparation active de celle-ci). Dans ce mot il y a retrait, on n'y pense donc qu'au dernier moment, ne serait-ce que la peur de disparaître un peu aux yeux de la clientèle. Instinctivement, il y a souhait de préserver jusqu'au dernier moment la clientèle afin de la transmettre.

Puis comment dire à un client qu'il sera "vendu" à un successeur. Il y a dans cette démarche une gêne qui s'additionne à celle du départ "Vous nous abandonnez, Maître, Docteur, Monsieur, etc. ?".

Nous restons des latins, imprégnés d'une culture historique qui conduit au refus de parler d'une chose non noble "l'argent".

Comment un professionnel qui s'est consacré sa vie durant aux problèmes de ses clients vendra-t-il sa clientèle ?

Lorsque la décision est prise de se retirer et de vendre, les situations à cet instant apparaissent fort diverses, selon les professions concernées et selon les personnalités.

Quoi de commun entre celui qui a cherché une place sur un marché en intégrant systématiquement un réseau de jeunes, et celui solitaire qui a cherché à préserver l'existant ?

A ce stade, la pratique, les usages et la réglementation vont fournir plusieurs critères qui peuvent aider :

a) Existe-t-il un Ordre, Syndicat ou organisme professionnel ? Celui-ci peut fournir des informations sur les transmissions.

b) Existe-t-il dans cette profession une tradition de la cession et une méthode de valorisation connue ?

c) Existe-t-il une restriction à l'installation (numerus-clausus) ?

d) Existe-t-il, pour exercer cette profession, la nécessité d'un diplôme de haut niveau capable de générer un numerus clausus de fait ?

e) Quel est le marché ? Y-a-t-il plus d'acquéreurs que de vendeurs ou l'inverse ?

f) La situation géographique de la clientèle à présenter est-elle satisfaisante ? Est-ce une clientèle rurale ou urbaine ? Est-elle dans une zone à population âgée ou non ?

g) Les missions générées par la clientèle ont-elles un caractère récurrent ou non ? (la valeur d'une clientèle d'un architecte étant plus faible que celle d'un expert comptable à chiffre d'affaires égal).

h) La population susceptible d'acheter est-elle à majorité masculine ou féminine ?

Ce point peut avoir une importance extrême en raison des supposées différences de motivation entre hommes et femmes quant à leur implication professionnelle. Cependant en cette période de mutation sociologique, il convient d'éviter les généralités et d'étudier le contexte cas par cas

Statistiquement, les femmes sont globalement moins acheteuses de cabinets existants.

i) Le métier concerné apparaît-il attirant ?

Diverses questions se posent ici en termes d'image et de connaissance par le grand public des professions libérales, sachant que certaines professions sont plus médiatisées que d'autres

D'autres aspects apparaissent : Y-a-t-il nécessité de déplacements fréquents, lointains, qu'en est-il de la rentabilité (ratio chiffre d'affaires à l'heure ou par acte...), quelles sont les contraintes institutionnelles ?, etc.

Examinons maintenant chaque type de profession selon les paramètres suivants :

- présence d'un organisme intermédiaire de recherche d'acquéreurs,
- méthode de valorisation connue de la clientèle,

- numerus clausus,
- difficulté d'obtention des diplômes,
- prévisions démographiques,
- écart de valorisation urbain/rural,
- missions de caractère récurrent,
- tendance à la féminisation,
- image du métier attirante.

Afin de ne pas alourdir les développements, nous avons indiqué en annexe et pour chaque profession le chiffrage des droits de présentation selon la méthode empirique et selon la méthode mathématique.

II - L'AGENT GENERAL D'ASSURANCES ET L'INDEMNITE COMPENSATRICE

L'agent général d'assurances ne pose pas, au niveau de la transmission de son portefeuille, de problèmes majeurs.

Les méthodes de valorisation de l'indemnité compensatrice sont bien connues (voir ci-après) et les prévisions de renouvellement des professionnels ne posent pas de problèmes particuliers. Les gains nets moyens (environ 82 KE par an) restent attractifs.

Les aspects techniques de cette profession, qui demande de plus en plus de connaissances juridiques et un sérieux absolu, exigent des candidats (ou des candidates) un engagement personnel lourd, d'autant qu'il s'accompagne d'un travail commercial important.

On va vraisemblablement vers un regroupement des professionnels et un succès grandissant des activités de courtage.

A) Calcul de l'indemnité compensatrice

L'indemnité compensatrice (I.C.) est un droit de créances que détient l'agent général d'assurances qui cesse ses fonctions sur la société mandante.

L'I.C. est due à l'agent général d'assurances qui cesse ses fonctions, pour quelle que cause que ce soit, même en cas de révocation. En cas de décès de l'agent général, ce même droit est accordé à ses ayants-droit.

L'I.C. n'est pas due à l'agent général qui a traité de gré à gré avec un successeur présenté par lui et agréé par la compagnie d'assurances ; elle n'est pas due à l'agent général qui y a renoncé expressément de façon à pouvoir se réinstaller.

L'I.C. se calcule à l'entrée dans le cadre d'un portefeuille créé.

B) L'indemnité compensatrice IARD

*** Le fondement juridique**

Le principe est que l'I.C. IARD est déterminée par accord amiable entre l'agent général d'assurances sortant et l'entreprise mandante et, à défaut, à dire d'expert.

Le statut fournit une seule indication sur le mode de calcul, en précisant que l'indemnité est "compensatrice des droits de créances" que l'agent général abandonne sur les commissions afférentes au portefeuille de l'agence générale d'assurances dont il est titulaire.

Le texte de référence est une convention passée le 1er juillet 1959 entre la FNSAGA et la FFSA pour le calcul de l'indemnité compensatrice IARD. Signée pour une durée de deux ans, elle n'a pas été renouvelée mais a été consacrée par la jurisprudence qui en a affirmé la valeur d'usage, nonobstant les adaptations exigées par une nécessaire actualisation.

*** La définition de la norme :**

La convention de 1959 prévoyait que le mode de calcul prévu s'appliquerait strictement aux seules agences moyennes normalement constituées, définies ainsi :

1) Montant des commissions brutes IARD comprises entre une fois et demie le plancher et une fois et demie le plafond du régime PRAGA, ce qui situe la normalité entre 24 KE et 270 KE de commissions.

2) Répartition des encaissements voisine de celle observée pour l'ensemble des sociétés, telle que figurant dans le dernier rapport annuel du Ministre des Finances au Président de la République. La condition est réputée remplie lorsque l'écart, en plus ou en moins, est inférieur à 25 % du pourcentage observé dans le rapport annuel.

soit la fourchette suivante de répartition des encaissements :

Incendie	entre 24,1 % et 14,5 %
Accident RD	entre 31,9 % et 19,1 %
Auto	entre 69,0 % et 41,4 %

3) Proportion de grosses affaires dans l'ensemble du portefeuille IARD inférieure ou égale à 25 % des encaissements. Est considéré comme grosse affaire l'ensemble des primes payées par un seul client lorsqu'il est égal ou supérieur à 10 % des encaissements de l'ensemble du portefeuille IARD.

4) Proportion normale de risques industriels dans l'ensemble du portefeuille incendie.

5) Rétrocession de commissions comprise entre 10 et 30 % des commissions brutes.

6) Gestion de nature à ne donner lieu à aucune difficulté particulière de réorganisation du fait de la réputation fâcheuse de l'agent sortant, de ses malversations et d'une incurie grave ou carence totale dans la gestion (sauf cas de force majeure).

C) Le calcul de l'I.C. du portefeuille moyen

Aux portefeuilles entrant dans les normes précitées, est appliquée la méthode de calcul suivante :

1) Assiette :

Doit être tout d'abord déterminée l'assiette qui est composée des commissions sur primes échues et sur primes au comptant, diminuées des annulations, des douze derniers mois précédant la cessation de fonctions de l'agent général d'assurances.

Le problème se pose fréquemment de savoir s'il faut tenir compte, au moins pour une faible part, de l'évolution du portefeuille postérieurement à la date de cessation de fonctions de l'agent. La Cour de cassation a à plusieurs reprises affirmé très nettement que l'I.C. est "la contrepartie des droits de créances que l'agent abandonne sur les commissions afférentes au portefeuille de son agence, qu'elle doit être évaluée au jour dudit abandon et ne peut donc être calculée en fonction des commissions qui, dans l'avenir seront effectivement encaissées. Cette analyse juridique correspond à une appréciation correcte sur le plan économique, car on n'imaginerait pas que le prix d'un fonds de commerce soit fonction des affaires réalisées par le repreneur !

Enfin, les contrats à primes révisables (contrats d'assurances indexés sur les salaires, flottes de véhicules, par exemple) entraîneront, le cas échéant, une révision à la baisse ou à la hausse de l'assiette des commissions correspondantes, même si cette révision intervient après la cessation de fonctions, dès lors qu'elle porte sur la période de référence.

Par ailleurs, la convention de 1959 prévoit les autres dispositions suivantes concernant l'assiette :

- dans le montant des commissions de la période de référence, les précomptes entrent pour un montant égal au quotient du total des commissions prévues pour chaque affaire multiplié par le nombre d'années pour lequel le contrat d'assurances a été souscrit ;
- "aux commissions proprement dites, sont assimilés les autres rémunérations et avantages de caractère habituel et permanent (notamment remises sur complément de primes), à l'exclusion des remboursements de frais non prévus par le traité de nomination et ses annexes et des remboursements de frais aléatoires" ;
- des commissions brutes sont déduites les seules commissions rétrocédées en courtage à un autre agent général ou à un courtier ou à tout producteur salarié de l'agence, à la condition qu'il conserve des droits à commissions sur primes à échoir, au titre des affaires par lui apportées ou acquises.

Toutefois, si la société estime que les commissions rétrocédées à des sous-agents, tout en restant pour leur montant total dans les limites précédemment définies, sont de nature à enlever à l'agence considérée le caractère d'agence normale, en raison notamment de leur répartition ou du taux de commissionnement accordé aux sous-agents, elle peut se refuser à l'application de la convention.

Dans l'hypothèse où cependant l'agent sortant présente une attestation des sous-agents, par laquelle ceux-ci renoncent définitivement à toute indemnité du chef des commissions rétrocédées, la société ne saurait se prévaloir de l'exception précédente.

2) Coefficients multiplicateurs.

L'I.C. résulte de l'application des coefficients suivants, sur commissions brutes :

* Incendie

Risques simples, risques agricoles	2,00
Risques industriels	1,50
Autres accidents et RD	1,50
Automobile (y compris incendie)	1,15
Grêle et mortalité du bétail	1,00

* La branche maladie est "hors accord", l'usage veut qu'elle soit indemnisée sur la base d'un coefficient 1.

* En ce qui concerne la question particulière des multirisques "habitation", qui comportent une partie incendie, assortie d'un coefficient 2, et une partie accidents et risques divers, relevant du coefficient 1,5, il faut veiller à procéder à une ventilation qui soit la plus exacte possible entre la part de commissions relevant des unes et des autres branches ; il convient alors d'appliquer les coefficients correspondants.

La part incendie représente une part comprise approximativement entre la moitié et le tiers de ce type de contrats, ce qui situe le coefficient entre 1,75 et 1,66.

* Les portefeuilles "hors normes": la convention de 1959 dispose expressément que, pour les agences dont la composition s'écarterait sur un ou plusieurs points des proportions ou situations proposées pour la définition de l'agence moyenne normalement constituée, les coefficients indiqués ci-dessus seraient susceptibles d'être modifiés par appréciation de chaque cas particulier: "Les négociateurs ou experts tiendraient alors compte équitablement de la plus-value ou de la moins value méritée par les écarts constatés".

Deux règles sont à retenir :

- d'une part, un écart n'est pas synonyme de moins-value,
- d'autre part, il faut bannir tout principe d'abattement forfaitaire qui, par définition, n'est aucunement fondé sur la relation avec la diminution de la valeur du portefeuille.

* Les grosses affaires : si la non-conformité ne concerne qu'une partie du portefeuille (existence de "grosses affaires", par exemple), on peut, pour éviter une diminution du prix, préférer un système de paiement de l'I.C. des contrats concernés sous condition de leur maintien en portefeuille sur deux ans par exemple. Il faut veiller dans ce cas à ne pas faire supporter par l'agent sortant les conséquences de la gestion du repreneur.

* Les assurances temporaires : la question est souvent posée de savoir si les assurances temporaires, et notamment les contrats de transport, de construction, d'assurance chasse, d'assistance ou les individuelles scolaires, doivent entrer dans l'assiette du calcul de l'indemnité compensatrice. De la pratique s'est dégagée une règle pragmatique qui semble également bien admise par les entreprises d'assurances, à savoir la notion de "courant d'affaires". Il est évident en effet qu'un contrat à durée déterminée souscrit exceptionnellement ne représente aucune valeur et qu'il ne saurait être question de l'in-

clure dans l'assiette de l'I.C. Il est tout aussi évident que des contrats temporaires régulièrement souscrits par les mêmes personnes depuis des années représentent une valeur de clientèle.

A titre indicatif, il est estimé qu'on peut retenir qu'il y a courant d'affaires dès lors que se retrouvent, dans les trois dernières années précédant la cessation de fonctions, les mêmes types d'affaires souscrites par un même client pour un montant de prime comparable (avec une marge d'écart tolérée de 25 % concernant la prime).

N.B. :Le taux de 140% porté dans le tableau de chiffrage des droits de présentation selon la méthode empirique résulte d'une moyenne des différents coefficients décrits ci-dessus

III - LES AGENTS COMMERCIAUX

Cette profession est caractérisée par une mobilisation importante du professionnel en terme d'horaires et de déplacements.

Généralement, le problème de transmission est traité par les contrats (nécessairement écrits) avec les mandants.

Les problèmes de renouvellement de professionnels n'existent pas .

Au plan des valorisations, une référence existe dans les cas de résiliations de contrats d'agence commerciale, les tribunaux accordent généralement une indemnité égale au montant brut de deux années de commissions calculée sur la base de deux ou trois années précédant la résiliation. Ce métier devrait retrouver, avec les sorties de crises actuelles, un revenu en progression (de l'ordre de 27 KE actuellement).

IV - LES LABORATOIRES D'ANALYSES ET BIOLOGISTES

Ce métier qui nécessite de longues études, de grandes qualités personnelles et une amplitude de travail souvent importante, garde sur le plan financier un attrait. La moyenne des recettes annuelles s'élève à 747 KE et la moyenne des bénéfices à 182 KE. Globalement, il semble que ce métier présente les caractéristiques classiques connues chez les médecins et en particulier :

- un besoin de regroupement,
- une absence certaine d'attrance des jeunes vers les laboratoires modestes ou semi-ruraux (souvent les mêmes),

- une féminisation,
- une recherche de postes à temps partiel,
- une recherche de postes salariés.

Il faut indiquer que les perspectives d'avenir de la biologie ne permettent pas d'augurer une augmentation significative des affaires susceptibles d'être réalisées, bien au contraire.

Le tarif du "B" est figé depuis quelque temps déjà, et les modifications fréquentes de la nomenclature sont souvent de nature à limiter toute possibilité d'expansion. Ajoutons à cela, que la politique de restrictions des dépenses de santé permet d'envisager une certaine diminution des affaires dans l'avenir. Le développement passe par une multiplication des actes associée à une gestion rigoureuse, notamment en matière de personnel.

Il faut également prendre en considération la nature de la clientèle (clientèle directe, cliniques, ramassage auprès des pharmacies).

La clientèle indirecte présente toujours une grande fragilité. L'existence de contrats passés avec des organismes est de nature à limiter les risques. Dans ce cas la fiabilité et la pérennité du chiffre d'affaires seront appréciés compte tenu :

- des clauses de ces contrats,
- des rapports susceptibles d'exister avec les intéressés.

Traditionnellement, il a toujours été admis que la valeur d'un laboratoire était fonction du chiffre d'affaires, qu'elle correspond à 80 % du chiffre d'affaires direct, partant d'un concept, limitée à trois fois les bénéfices nets annuels.

Le résultat ressort en général à 24 % des recettes. Le taux de 80 % correspond à peu près à trois fois le résultat.

Avec la baisse du "B" ce concept est remis en cause ; il faut désormais retenir un taux de 70 %.

Une telle méthode d'évaluation, un peu empirique, relève du bon sens puisqu'elle conduit, en cas d'emprunt de la totalité de la valeur ainsi estimée, à un partage quasi égalitaire des résultats dégagés, entre le remboursement du capital et le revenu disponible.

Pour la clientèle indirecte, il faut retenir un taux d'autant plus faible que le risque est important.

V - LES ARCHITECTES

Cette profession n'a pas l'habitude de raisonner autour d'un prix de cession des cabinets. Ceci, pour diverses raisons qui tiennent notamment à l'aspect éminemment personnel de cette création pure qu'est l'oeuvre d'architecte.

Il n'existe pas trop de soucis de renouvellement des professionnels au plan du nombre. De plus, l'aboutissement naturel de ces études reste l'installation à titre libéral. On observe un pourcentage supérieur à 90 % d'architectes en activité de sexe masculin. Et ce phénomène semble se retrouver dans les écoles d'architecture où le rapport apparaît de 2/3 au profit des hommes. La cession de clientèle, souvent par intégration dans un groupe ou dans des équipes informelles a donc encore un bel avenir.

Le cabinet d'architecte est devenu, compte tenu du développement de notre économie, une véritable entreprise.

Evaluer un cabinet d'architecte est ainsi évaluer une entreprise dont l'activité est peut être particulière, mais soumise aux lois du marché et qui est liée à la personnalité et au talent du ou des architectes dirigeants.

Notre propos, sera donc d'évoquer une méthodologie sommaire sur les moyens à mettre en oeuvre, par tout praticien, afin de lui permettre d'obtenir une estimation raisonnable tenant compte de divers aspects et de différentes données objectives.

Les principes suivants constituent les règles générales de cession :

- 1) Le successeur est installé par les soins du cédant ou de ses ayants-droits, dans les locaux mêmes du cabinet cédé.
- 2) La cession implique abandon de tous les droits du cédant.
- 3) Le cédant ou les ayants-droits de celui-ci s'engage à présenter avec diligence et loyauté le cessionnaire du cabinet comme successeur du cédant auprès de la clientèle de celui-ci.
- 4) En cas de cession entre vifs, le cédant s'interdit toute activité professionnelle dans la zone d'activité du cabinet cédé (nécessité d'un critère précis).
- 5) Lorsque la cession du cabinet intervient par suite d'un décès et lorsque le successeur n'exerçait pas des fonctions de cadre dans le cabinet cédé, les bases d'évaluation proposées ci-dessous doivent être réduites d'un pourcentage, par mois écoulé entre la cessation d'activité du cédant et la reprise effective du cabinet par le successeur.

a) Valeur du droit de présentation et clientèle

Cette valeur résulte du renom de l'agence et de la possibilité pour le cessionnaire de poursuivre les contrats en cours et d'obtenir de nouvelles missions. Son évaluation doit être faite à partir des résultats fiscaux des trois ou cinq dernières années suivant l'importance de l'agence, actualisés suivant l'indice du coût de la construction.

L'analyse de la comptabilité devra être effectuée pour s'assurer de la réalité des bénéfices réalisés et éviter une valorisation excessive due à des résultats temporairement exceptionnels.

Il conviendra d'analyser en détail le type de mission habituellement effectuée, la diversification de la clientèle, le potentiel de nouveaux contrats, afin de déterminer les possibilités futures d'évolution de l'agence.

La valeur de ce droit de présentation de la clientèle pourra ainsi être approchée en effectuant la valeur moyenne des bénéfices actualisés en fonction de l'indice de construction.

Il conviendra d'appliquer à ce chiffre moyen un coefficient de productivité lié à la diversité de la clientèle et au type de mission habituellement confiée.

Cette pondération peut être négative ou positive.

Elle sera positive dans le cadre d'une clientèle particulièrement stable comme la gérance d'immeubles.

Elle peut être neutre dans le cadre de travaux ou d'activité pour une clientèle de droit privé.

Elle peut être fortement négative si l'ensemble des contrats obtenus intéresse les collectivités publiques.

Il est très difficile de définir des pondérations type, chaque clientèle étant particulière et pas forcément représentative de l'évolution du marché.

Cette valeur obtenue, nous pensons qu'il convient d'en déduire la valorisation de la "part travail" effectuée par le cédant.

A ce niveau, nous pourrions soit augmenter soit diminuer cette valeur en fonction des "données humaines" de l'entreprise.

b) Missions en cours

Le cédant encaisse directement les honoraires qui lui sont dus sur les missions terminées et ceux qui lui sont dus sur les missions en cours pour la partie de travail effectuée. Il a naturellement à sa charge le règlement de tous les passifs qui peuvent grever ces recettes.

La partie non exécutée des missions de l'architecte cédant constitue, pour le cessionnaire, une valeur. Pour l'apprécier, il convient de rechercher la masse d'honoraires restant à percevoir et d'évaluer le bénéfice à attendre en fin de contrat. La masse des résultats à attendre des différents contrats en cours sera donc le deuxième élément de la valorisation des valeurs incorporelles.

c) Exemple de l'évaluation d'un cabinet d'architecte

La clientèle est composée pour moitié de promoteurs privés et pour moitié de collectivités publiques.

Leurs résultats peuvent se résumer ainsi :

Années	Bénéfices
2006	32 KE
2007	34 KE
2008	38 KE

Les contrats signés et non exécutés représentent au 31 décembre 2008 une masse globale d'honoraires de 230 KE (dont 120 KE à recevoir sur missions en cours).

Compte tenu des choix effectués par les deux associés, la rémunération de l'industrie a été fixée à 40 % des bénéfices réalisés.

La clientèle des promoteurs privés de cette agence est stable et fidèle, les collectivités publiques dont ils s'occupent ont évoqué avec les architectes la possibilité de limiter à terme leurs investissements.

Compte tenu de l'activité de l'agence et de son environnement, la pondération à appliquer pour tenir compte de la diversité de la clientèle et de l'avenir de l'agence a été retenue à hauteur de 75 %.

Droit de présentation

Moyenne des résultats	$34\ 000 \times 75\ \%^{(1)} \times 60\ \%^{(2)} = 15\ 300\ \text{€}$
Honoraires à recevoir sur missions en cours	120 000 €
A déduire : frais à engager	- 90 000 €

Résultat théorique

	$30\ 000 \times 75\ \%^{(1)} \times 60\ \%^{(2)} = 13\ 500\ \text{€}$
(1) Pondération	
(2) Abattement pour industrie	

Valorisation globale	28 800 €
-----------------------------	-----------------

Il convient d'insister sur la fragilité des clientèle institutionnelles (collectivités publiques, territoriales, etc.) en raison de la rigueur accrue dans le contrôle de leur passation de marchés. Il faut aussi noter la concurrence des économistes et maîtres d'œuvre qui peuvent pratiquement faire dans beaucoup de domaines les mêmes prestations qu'un architecte sans avoir à faire les mêmes études.

VI - L'AUTO-ECOLE

Cette profession, classée en B.N.C. connaît des temps difficiles dus à un marché rétréci.

Ce potentiel engendre des comportements de concurrence sur les prix et l'on assiste à un tassement des rentabilités et de l'activité.

En moyenne, une auto-école développe 116 KE de recettes et un résultat net de l'ordre de 25 KE.

Les auto-écoles se heurtent au souci démographique qui, pour elles, se situe au niveau de leur clientèle ; ce qui ne favorise pas les visions d'avenir et l'on a actuellement du mal à céder les éléments incorporels de cette profession.

Divers calculs ont été imaginés notamment sur la base des élèves en cours d'étude à l'instant où l'on se retire.

Il a été tenté de chiffrer la marge à obtenir sur ces dossiers censés appartenir au cédant. En tout état de cause, il n'apparaît pas que même un prix calculé ainsi puisse dépasser le niveau symbolique de 25 % de chiffre d'affaires, qui correspond à environ une année de gain net. Il reste que l'activité de cette profession peut varier en fonction de l'évolution de la législation sur la conduite automobile.

Y aura-t-il de plus en plus de stages obligatoires ? de remises à niveau ? etc.

Une tendance peut à terme se dessiner pour cette profession difficile actuellement ; Mais il existe toujours un niveau plancher duquel on peut repartir. En fait, au cas par cas, la valeur sera fonction de la négociation !

VII - LES AVOCATS

Cette profession se caractérise par :

- l'intuitu personae attachée au professionnel sollicité par le client,
- la fourniture d'une prestation de services personnalisée.

On observe également que l'hyper médiatisation de certains professionnels, ciblée dans un créneau d'ailleurs très restreint (l'activité pénale) en fait l'objectif d'étudiants motivés par une reconnaissance sociale élevée.

Ceci conduit à :

- un rapport démographique déséquilibré par l'installation de trop de professionnels,
- une importante féminisation de la profession.

Ces deux paramètres générant inévitablement de façon classique une baisse des revenus moyens.

La profession cherche à militer pour une cession des droits de présentation de clientèle, mais se heurte à la diversité des points de vue et aux différences importantes de revenus entre les professionnels

Comment fixer le prix d'acquisition, compte tenu de ces paramètres de départ ?

Il émerge deux constantes :

* La "base de négociation" est en général soit de deux ans de bénéfice, soit d'un an de chiffre d'affaires (matériels et agencements compris).

* A ce chiffre doit être appliqué un coefficient correcteur tenant compte essentiellement du type de clientèle cédée.

Si la clientèle cédée est une clientèle constituée principalement de particuliers, et notamment d'une clientèle pénale, le risque de "perte" de clientèle pour le cessionnaire est le plus important. Dans ce cas, le coefficient correcteur évoqué ci-avant sera à la baisse en proportion de la perte prévisible de clientèle (restant à apprécier avec un minimum de 20 %).

Si l'acquisition porte sur une clientèle essentiellement institutionnelle, il faudra que le cessionnaire fasse en sorte que, ensemble avec son cédant, soit effectuée une démarche personnelle auprès de la clientèle de façon, d'une part à présenter le successeur, d'autre part pour celui-ci de s'assurer auprès du client que ce dernier continuera comme par le passé à adresser ses dossiers au cabinet. Il en va de même pour une clientèle d'affaires.

Il convient également de souligner la réforme de la profession d'avocat en 1992 et l'incidence de l'apport des anciens " Conseils Juridiques " ayant une clientèle plus récurrente.

Après avoir convenu du prix, il convient de :

* Mettre au point les modalités de règlement avec le successeur (en prévoyant des garanties de part et d'autre).

* Dresser un état arrêté des comptes sur les anciens dossiers, en incluant cet arrêté dans le prix.

* Dresser de la même façon un état des honoraires et un état de frais facturés, et en cours de règlement. Il faut savoir en effet que l'opération n'est pas neutre fiscalement, puisqu'il appartiendra à chacune des parties de déterminer avec précision à quels honoraires, soit appelés, soit appelables, elle a droit.

Plus globalement, un besoin de stabilisation existe au sein de cette profession ancienne et indispensable. Mais il faudra qu'une forme de représentation nationale y apparaisse pour promouvoir et accompagner son développement.

VIII - LES CHIRURGIENS-DENTISTES

Cette profession, qui connaît un fort bon revenu actuel (recettes moyennes 229 KE et bénéfice moyen de 87 KE), va vers les soucis du fait de la démographie. Sur le plan prévisionnel, il semble que dans cinq ans partiront en retraite 1 200 professionnels par an pour 800 arrivants.

La valeur des cabinets va donc baisser par manque d'acquéreurs. On assiste d'ailleurs déjà à :

- des fermetures en zone rurale,
- un regroupement des cabinets,
- une féminisation de la profession.

Cette tendance connue des professions médicales pose, compte tenu des investissements matériels, des soucis particuliers.

Aujourd'hui, les cabinets se "vendent" de façon empirique à environ 30 % des honoraires auxquels s'ajoute l'évaluation du matériel ou à 130 % du bénéfice moyen, matériel compris.

La tendance actuelle est à la baisse et à l'installation sauf en cas de cabinet de groupe lorsqu'il s'agit de remplacer un associé.

IX - LES ORTHODONTISTES

Il en existe un pour quarante chirurgiens-dentistes.

Les statistiques montrent un niveau de recettes moyen de 403 KE et un bénéfice moyen de 171 KE. Le renouvellement se fera donc avec vraisemblablement beaucoup de volontaires.

Les prix de cession sont peu connus eu égard au faible nombre de professionnels.

Compte tenu de la rareté de l'offre de reprise, on peut penser que les prix de cession se maintiendront fort correctement et qu'ils atteindront de très hauts niveaux. Ceux-ci se verront toutefois tempérés car les jeunes envisageront souvent l'installation sans rachat du fait du prix élevé et de la rareté des professionnels.

La base de trois fois le bénéfice moyen annuel donnera des résultats lourds et atteindra des limites difficilement supportables eu égard au non-amortissement des éléments incorporels.

X - LES EXPERTS COMPTABLES - LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Cette profession connaît un bon revenu actuel (recettes moyennes 177 KE et bénéfice moyen de 58 KE). Elle "se confond" (plus de 90 % des experts comptables sont commissaires aux comptes) et connaît une bonne tenue globale du marché.

Par contre, un obstacle reste ; cette profession apparaît peu connue des étudiants (encore moins des étudiantes) et pas trop attractive. La crise démographique qui attend tous les libéraux pourrait voir des départs en retraite non remplacés.

La concentration actuelle des cabinets conduit à la cession des clientèles à des sociétés existantes de plus en plus importantes.

Cette profession présente une très large majorité de professionnels se situant dans la fourchette des 50 à 60 ans. Les valeurs de présentation de clientèles se situent à une année de chiffre d'affaires hors taxes pour les missions à caractère récurrent

Il reste à plus long terme une certaine appréhension liée aux évolutions européennes.

XI - LES GEOMETRES-EXPERTS

Quelques paramètres suffiront à définir cette profession au sens économique :

- * Le niveau d'études est élevé (diplôme d'ingénieur + deux ans de stage).
- * La profession reste très masculine.

* Le nombre de stagiaires est en excédent par rapport au nombre de professionnels (environ 2.000).

Globalement, un géomètre-expert moyen développe un niveau de recettes de 200 KE générant un bénéfice moyen de 60 KE.

Le statut du géomètre-expert justifie le niveau des revenus, compte tenu de la loi du 7 mai 1946 qui précise que "Le géomètre-expert est un technicien exerçant une profession libérale qui, en son propre nom et sous sa responsabilité personnelle, réalise les études et les travaux topographiques qui fixent les limites des biens fonciers".

Le texte indique que : "La qualité de membre de l'Ordre n'est pas incompatible avec l'exercice, à titre accessoire ou occasionnel, d'une activité d'entremise immobilière. Toutefois, cette activité ne doit pas présenter plus du quart de la rémunération totale du géomètre-expert. Les géomètres-experts peuvent, en outre, se livrer à une activité accessoire de gestion immobilière qui, à elle seule ou cumulée à une activité d'entremise, ne doit pas représenter plus de la moitié de la rémunération totale".

Cet ensemble conduit à une valorisation des cabinets qui va se rapprocher de 30 % du chiffre d'affaires auxquels s'ajoutent la valeur des en-cours et divers matériels.

XII - LES HUISSIERS DE JUSTICE

Ces professionnels peu nombreux ont su s'organiser fort correctement autour de leur statut d'officier public et ne connaissent pas de problèmes particuliers de transmission d'études. L'équilibre se fait par l'examen professionnel final (réussite de l'ordre de 20 %) qui s'assimile à un concours.

Le niveau d'études élevé (maîtrise de droit + 1 an DES + stage de 2 ans), l'absence de médiatisation de la profession, un niveau stable "d'apprentis" dans les écoles, donnent à cette profession un bon niveau de rentabilité et donc des capacités de cession.

Un signe ne trompe pas : après l'arrivée de quelques femmes, on assiste à une remasculinisation dans les rangs des stagiaires.

Les habitudes de cession apparaissent un peu dictées par la Chambre Nationale qui a institué une caisse de prêts aux acquéreurs.

Cet organisme, financé par la profession par le biais de dépôts de garantie, impose en règle générale un prix du droit de présentation de clientèle de l'ordre de 2,5 à 3 fois le produit net annuel (ou BNC).

XIII - LES INFIRMIERS

Le souci de cette profession, qui dégage environ et en moyenne 43 KE de bénéfice annuel pour 71 KE de recettes, reste le renouvellement.

La profession d'infirmière libérale devient difficile de par les conditions d'existence, le vieillissement de la population et un souci de concurrence d'autres professionnels médicaux.

De plus, le remplacement paraît, pour des questions de démographie, hasardeux et l'on peut se poser des questions sur les cessions de clientèle en milieu semi-rural.

En fonction de ces éléments, le cédant peut demander une indemnité dite de "présentation de clientèle"

Le calcul généralement retenu repose sur les bases suivantes :

- soit 50 % de la moyenne des honoraires bruts des trois dernières années d'exercice
- soit 35 à 40 % des honoraires bruts de l'année antérieure à la cession.

Ces chiffres sont habituellement retenus en milieu urbain. Par contre, en milieu rural, il faudrait retenir le montant des honoraires et des I.F.D, les I.H.K. devant en être exclues.

XIV - LES MASSEURS-KINESITHERAPEUTES

Cette profession a un équilibre économique correct, avec un niveau de recettes moyen annuel de 78 KE pour un bénéfice moyen de 43 KE; Comme d'autres, elle connaît une progression en nombre de l'ordre de 3 % par an. Le marché ramené au niveau du professionnel diminue donc légèrement, mais la compensation provient du vieillissement de la population et d'un effort technique certain des professionnels (utilisation lourde de la formation continue). Ceci ne devrait pas poser de soucis majeurs dans le contexte de jeunes professionnels recherchant une réduction des temps de travail.

La tendance logique d'ailleurs dans cette profession, qui nécessite des investissements, va vers un regroupement des professionnels.

On assiste actuellement à des inquiétudes diffuses liées à l'Europe et à ses diplômes qui peuvent générer des équivalences.

Cette profession se féminise.

En règle générale, il n'existe pas trop de difficultés de cession. L'habitude un peu empirique est de céder sur la base d'une indemnité de clientèle (hors installation) de 50 % des recettes moyennes annuelles (soit environ une année de bénéfice).

Ce montant évoluera peut être un peu en taux car l'activité nécessite, hors l'aspect technique, un besoin de relations commerciales dans le monde médical que l'on ne peut vraisemblablement acquérir rapidement qu'en étant présenté comme un successeur.

XV - LES MEDECINS

Spécialités concernées	Recettes moyennes annuelles en K euros	BNC moyen en KE
Anesthésistes	253	160
Cardiologues	193	100
Chirurgiens	241	124
Dermatologues	151	72
Gynécologues	175	84
Médecins remplaçants	59	40
Médecins généralistes	134	76
Acupuncteurs	111	55
Angiologues	165	80
Gastro-entérologues	199	103
Pneumologues	164	84
Ophthalmologistes	243	125
O.R.L.	181	87
Pédiatres	126	66
Psychiatres	116	66
Radiologues	384	154
Rhumatologues	155	79
Stomatologues	267	120
Homéopathes	92	43

Une référence relativement simple de valorisation des clientèles existait mais ne peut s'exprimer que dans un environnement stable. On dit dans le milieu médical que la clientèle "vaut" 50 % d'une année de chiffre d'affaires.

On connaît des restrictions à cela, liées aux phénomènes suivants :

* Après de nombreux étudiants (pas de sélection avant 1968) qui exercent aujourd'hui, on a assisté sous la pression des comptes de la sécurité sociale à une restriction des entrées en faculté et une statistique terrifiante s'est imposée. Après 2010, le nombre des médecins libéraux sera en baisse de l'ordre de 30 % par rapport au nombre actuel.

Le souci d'effectifs existe dorénavant et il va s'accroître avec le temps notamment chez les spécialistes.

* Des soucis de succession existent dès aujourd'hui notamment dans les zones rurales.

* La tendance globale est au regroupement des professionnels libéraux encore plus marquée chez les médecins par la recherche de la meilleure absorption des frais généraux.

* Les jeunes prétendants à l'installation libérale présentent des visions différentes de leurs aînés. Ils cherchent en règle générale à diminuer leurs heures de travail.

* La féminisation de la profession s'installe globalement : 70 % des étudiants sont des étudiantes, ce qui induit plusieurs conséquences :

- recherche de secteurs différents où le métier est mieux programmé dans ses horaires (médecine scolaire, du travail, remplacements, etc.). Ce qui élimine quelques candidates à la profession libérale ;
- moins de disponibilités personnelles pour les réunions tardives, séances de formation... ;
- moins de soucis de développement des activités ;
- recherches de travaux à temps partiel et d'association limitées.

Globalement, ces faits conduisent à penser qu'une crise se prépare et qu'une cession de clientèle relève de la quasi-illusion pour les médecins "baby-boomers" en activité à ce jour. Peut-être sera-t-on très contents de simplement pouvoir se faire remplacer pendant les congés !

La valorisation à 50 % des honoraires nets des transmissions de clientèles risque de baisser rapidement face à la liberté d'installation et aux besoins.

A) Principales caractéristiques

Les notaires sont des officiers publics soumis à la tutelle du ministère de la Justice. A ce titre, ils confèrent l'authenticité aux actes de leur compétence dont certains entrent dans le champ d'un monopole qui leur a été confié par les pouvoirs publics. Le nombre d'études existantes est limité (lesquelles ne peuvent être créées, transférées ou supprimées que par le Gouvernement) et le droit de présenter leurs successeurs est soumis à l'agrément du Ministre de la Justice.

B) Eléments concrets

Les éléments indiqués ci-dessus expliquent que les notaires soient fort souvent installés dans le cadre de Sociétés Civiles Professionnelles.

Au plan économique, un notaire réalise environ 746 KE de recettes annuelles avec des disparités importantes selon l'implantation.

Le bénéfice moyen annuel est de l'ordre de 222 KE.

Les prix d'achat des études ne subissent pas de variations massives en raison du numérus clausus fixé par l'Etat.

Il est retenu en général comme base d'évaluation une valeur égale à une année de chiffre d'affaires ou, ce qui est souvent équivalent, à trois fois le bénéfice annuel d'un office :

- dont la clientèle est normalement transmissible,
- placé dans un environnement prévisionnellement stable,
- dont les bénéfices sont de l'ordre du tiers du chiffre d'affaires (30 à 35 %).

Cette proposition repose sur l'observation historique et statistique du notariat ; cette observation révèle des écarts dans le temps et selon les régions. En moyenne nationale, depuis plus d'une décennie, les valeurs de cession sont comprises entre 80 et 90 % des recettes brutes (selon les régions de 75 à 110 %).

XVII - LES VETERINAIRES

Les vétérinaires peuvent s'installer librement dans la mesure où ils sont titulaires des diplômes requis. On ne peut parler de numerus clausus de droit, mais ce dernier existe dans les faits.

La difficulté d'entrée et de sortie dans l'une des quatre écoles vétérinaires françaises suffit à réduire le nombre de candidats à l'installation libérale.

Les 400 nouveaux diplômés annuels devraient permettre de stabiliser le nombre de professionnels actuellement en exercice ; mais les idées nouvelles de réduction des temps de travail et la féminisation conduisent à la prudence pour l'avenir, d'autant que les effets du baby-boom d'après guerre se feront sentir par des départs en retraite importants, à compter des années 2010.

La profession reste toutefois attractive par ses gains (de l'ordre en moyenne de 63 KE pour un niveau de recettes de 252 KE).

Les disparités sont grandes selon que l'implantation est provinciale ou parisienne.

Au plan des évaluations empiriques de prix de cession de clientèle, on observe souvent des évaluations tournant aux environs de 2/3 des recettes HT moyennes des trois dernières années.

XVIII - PROFESSIONS NON RECENSEES : proposition d'une méthodologie

Dans les développements précédents, nous avons évoqué les transmissions de clientèle pour des professions réglementées ou pour lesquelles un barème peut être établi en fonction des usages ou des conventions passées antérieurement

Il existe cependant de plus en plus de libéraux, quelquefois dans des professions " nouvelles " pour qui en l'absence d'usage, il faut donner une échelle d'appréciation. A défaut d'usage, la valeur retenue peut se rapprocher de celles définies précédemment, en fonction des points communs entre la profession exercée et celles décrites.

Toute profession " rentable " se vend.

Qu'est ce qu'un cabinet rentable ?

CALCULEZ VOUS MEME VOTRE VALEUR D'INCORPORELS

Quelles sont vos recettes moyennes H.T. des 3 dernières années	A =
Quels sont vos excédents moyens des trois dernières années ? (Ligne 34 de la déclaration n° 2035)	B =
Quels sont vos frais financiers moyens déduits des 3 dernières années ?	C =
Quel est le salaire annuel que vous devriez donner à un professionnel de votre niveau pour vous remplacer sur la partie technique seule ? (fourchette de 18 000 € à 54 000 €)	D =

Faites un calcul de coût de financement	case A x 50% x 10/100 =	E
---	-------------------------	---

Recherchez le superprofit :	Faites B + C - D - E =	F
-----------------------------	------------------------	---

Durée au-delà de laquelle le repreneur est susceptible de bénéficier à plein de son achat	Minimum 2 ans Maximum 5 ans	G
---	--------------------------------	---

Calculez maintenant la valeur de vos biens incorporels	si G = 2 ans	Calculer 1,913 (1) x F =	H
	si G = 3 ans	Calculer 2,829 (1) x F =	
	si G = 4 ans	Calculer 3,717 (1) x F =	
	si G = 5 ans	Calculer 4,580 (1) x F =	
	(1) Formule d'actualisation des capitaux		

A notre sens il s'agit d'une " affaire " qui génère plus de résultats que le simple paiement du travail du professionnel (et de son conjoint éventuellement non rémunéré).

Nous allons essayer de le faire par une méthode de valorisation simple à partir d'une idée de " rente du goodwill " ou survalueur.

Nous ne détaillerons pas la théorie de cette méthode, complexe aux sens mathématique et économique, mais qui peut être simple dans l'utilisation.

PARTIE II - ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DES CESSIONS OU TRANSMISSIONS

I - INTRODUCTION

Un professionnel, vendeur de "son activité" et adhérent à une association agréée, peut se trouver à cet instant dans deux situations juridiques et fiscales.

Soit il cède :

- quand il n'exerce pas en société, sa clientèle civile (autorisée par une arrêt de la cour de cassation du 7-11-2000);
- quand il exerce en société (EURL, SCP, SEP, SNC, etc.), ses parts sociales.

Les conséquences notamment fiscales tant pour l'acquéreur (droits de mutation), que pour le vendeur (plus-values) sont étudiées ci-après.

II - LA VENTE D'UNE CLIENTELE : ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

A) Aspects juridiques : la clientèle et sa présentation

La clientèle d'un membre d'une profession libérale est formée des personnes qui ont recours aux services de celui-ci et qui lui sont attachées en raison principalement de ses talents et de la confiance qu'elles lui portent. Les relations entre un professionnel et ses clients sont donc fondées sur l'intuitu personae. C'est pourquoi, selon une jurisprudence constante antérieure, la clientèle des professions libérales était incessible et hors du commerce.

Cependant, une évolution s'est faite puisque la Cour de Cassation (Civ 07-11-2000) a jugé que la cession de la clientèle du membre d'une profession libérale était valable. La seule condition qui doit être respectée est la sauvegarde de la liberté de choix des clients du professionnel.

De même, la loi admet que peut être apporté à une société civile professionnelle le "droit pour un associé de présenter la société comme successeur à sa clientèle".

Cette possibilité d'apport du droit de présentation est prévue par des décrets d'application. Tel est notamment le cas des professions suivantes :

- architecte,
- avocat,
- chirurgien-dentiste,
- conseil en propriété industrielle,
- directeur de laboratoire d'analyses,
- expert agricole et foncier et expert forestier,
- géomètre-expert,

- infirmier,
- masseur kinésithérapeute,
- médecin,
- vétérinaire.

En revanche, les administrateurs et les mandataires judiciaires ne peuvent pas exercer un droit de présentation car ils n'ont pas de clientèle.

La présentation du cessionnaire à la clientèle peut être effectuée par le praticien lui-même ou par ses héritiers.

Ce droit a une valeur vénale dont le principe ne peut être contesté non plus que le choix du successeur. La cession proprement dite ne porte que sur la "finance" attachée au choix et à la présentation d'un successeur. Les gains réalisés à l'occasion d'une telle cession doivent être retenus pour l'établissement de l'impôt.

Les parties déterminent librement les modalités de mise en oeuvre de la cession de clientèle civile. Il est généralement exercé en pratique, au moyen de l'envoi d'une lettre circulaire aux clients par laquelle le praticien qui se retire ou qui cesse d'exercer sa profession individuellement présente à ses clients le cessionnaire ou la société comme son seul successeur, et les engage à reporter sur celui-ci la confiance qu'ils lui accordaient personnellement.

En cas de cession, le professionnel peut en outre s'engager à assister le cessionnaire dans l'exercice de sa profession pour une durée déterminée. Il est fréquent que le professionnel qui se retire s'engage, accessoirement à la présentation de son successeur, à ne pas exercer sa profession dans un périmètre géographique déterminé et pendant une période limitée.

B) Aspects fiscaux pour l'acquéreur

L'acquéreur aura à subir un coût de droits de mutation à titre onéreux. Les taux applicables de droits de mutation s'élèvent à :

Fraction de la valeur taxable	Etat	Département	Commune	Cumul
N'excédant pas 23 000 €	0 %	0 %	0 %	0 %
Comprise entre 23 000 € et 107 000 €	2,00 %	0,60 %	0,40 %	3,00 %
Comprise entre 107 000 € et 200 000 €	0,60 %	1,40 %	1,00 %	3,00 %
Supérieure à 200 000 €	2,60 %	1,40 %	1,00 %	5,00 %

C) Aspects fiscaux pour le vendeur

* *Le régime des plus-values*

Les indemnités perçues en contrepartie de la cessation de l'exercice de la profession ou au titre du transfert de clientèle doivent être prises en compte pour la détermination du bénéfice imposable. Peu importe qu'elles résultent de conventions licites ou illicites au regard du droit civil.

La plus-value imposable est constituée par la totalité de l'indemnité reçue, dans le cas où le cédant a créé sa clientèle ou, si le cédant a acquis la clientèle de son prédécesseur, par la différence entre l'indemnité qu'il perçoit et celle qu'il a lui-même payée à l'origine.

La plus-value est réalisée à la date de la cession.

La plus-value ne peut pas être diminuée du montant des frais d'enregistrement payés lors de l'acquisition de l'office, qui sont déductibles des revenus des années au cours desquelles ils sont exposés.

Pour les contribuables mariés sous un régime de communauté, les clientèles des professions libérales n'ont pas la nature d'un bien propre.

Le Conseil d'Etat a jugé, à propos d'une indivision post-communautaire, que les droits indivis des ex-conjoints sur un actif professionnel par nature (droit de présentation d'une clientèle) conservent fiscalement le caractère d'un élément de patrimoine professionnel, même pour le conjoint, non titulaire des titres, qui ne peut lui-même participer à l'activité.

La jurisprudence a évolué pour le partage de biens communautaires. Il convient de consulter un spécialiste à ce sujet car aucune règle générale durable ne peut être énoncée ici.

* *La taxation des plus-values*

Une plus-value dégagée est dite à long terme en matière de cession de biens incorporels non amortissables (cas des droits de présentation) lorsque ce bien est détenu depuis plus de deux ans.

Nous ne traiterons pas ici des plus-values à court terme et de leur taxation, car elles concernent uniquement le matériel ou l'immobilier cédé et suivent le cas général (voir l'ouvrage UNASA traitant de l'actif professionnel des libéraux).

Les plus-values à long terme réalisées au cours de la période d'imposition et les moins-values à long terme subies pendant la même période font l'objet d'une compensation générale qui fait naître, soit une plus-value nette, soit une moins-value nette.

La plus-value nette à long terme dégagée par la compensation peut, le cas échéant, être utilisée à compenser :

- soit le déficit de l'année (ou de l'exercice) ou les déficits antérieurs qui demeurent reportables ;
- soit les moins-values à long terme subies au cours des dix années (ou exercices) antérieures et qui n'ont pas encore été imputées.

La plus-value nette à long terme subsistant, le cas échéant, après les imputations possibles et notamment l'abattement d'adhérent d'une association agréée, est taxée à un taux réduit actuellement fixé à 16 % pour l'ensemble des contribuables relevant de l'impôt sur le revenu (CGI art. 39 quinquies). Compte tenu des prélèvements sociaux, le taux global d'imposition s'établit à 28,10 %.

III - FISCALITE ET TRANSMISSION DES PARTS SOCIALES

A) A la charge de l'acquéreur - Droits d'enregistrement

Ils s'établissent à 3,00 % après abattement de 23 000 € sur le prix global :

B) A la charge du vendeur - Plus-values

Elles se taxent au taux de 28,10 % (CSG et CRDS comprises) sur la différence :

- entre la valeur nominale des parts et le prix de cession lorsque le vendeur est associé d'origine,
- ou entre le prix d'achat et le prix de cession.

C) Association par apport du cabinet suivi d'un achat de parts (cession partielle)

En proportion de la participation conservée (5 ans au moins) par l'apporteur : report d'imposition des plus-values jusqu'à la cession. Sur la partie vendue, la taxation des cessions de cabinets s'applique.

Les droits d'enregistrement se ventilent ainsi :

- de 375 à 500 € selon le capital social (droit fixe à ce jour) sur la partie conservée par l'apporteur,
- 3,00 % (après abattement de 23 000 €) sur les parts acquises par le nouvel associé.

IV - LES CAS PARTICULIERS :

A – Exonération des plus-values pour les petites entreprises

(voir ouvrage UNASA : Mécanismes d'exonération des plus-values)

Sont concernées, les personnes exerçant leur activité soit à titre individuel, soit dans le cadre d'une société de personnes dont les résultats sont soumis à l'impôt sur le revenu.

L'activité doit être exercée depuis plus de cinq ans et l'exonération est totale si la moyenne des recettes des deux années précédant la réalisation de la plus value est inférieure à 90 000 € HT. Un système de taxation dégressive existe lorsque la moyenne des recettes est comprise entre 90 000 et 126 000 € HT.

Les professionnels qui sont également membres d'une société de personnes devront désormais globaliser leurs recettes réalisées à titre individuel et leur quote-part de recettes provenant de la société.

B) – Exonération des plus-values dans le cadre d'un départ à la retraite

(voir ouvrage UNASA : Mécanismes d'exonération des plus-values)

Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession d'une entreprise individuelle ou de l'intégralité des parts d'un associé exerçant son activité au sein d'une société de personnes soumise à l'impôt sur le revenu sont totalement exonérées d'impôt à condition qu'elles soient réalisées à l'occasion du départ en retraite du contribuable, que l'activité ait été exercée pendant au moins cinq ans et (dans le cadre d'une société) que le cédant ne détienne pas le contrôle de la société cessionnaire.

Cette exonération, quand elle est possible, ne concerne que l'impôt sur le revenu, les contributions sociales restant dues (12,1 %).

C) – Transmission d'un cabinet individuel (ou d'une branche complète d'activité)

(voir ouvrage UNASA : Mécanismes d'exonération des plus-values)

Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession d'une entreprise individuelle ou de l'intégralité des parts d'un associé exerçant son activité professionnelle au sein d'une société de personnes soumise à l'impôt sur le revenu, sont totalement exonérées d'impôt si le prix de cession ne dépasse pas 300 000 €, que l'activité ait été exercée depuis plus de cinq ans et que le cédant ne détienne pas le contrôle de la société cessionnaire. Un système de taxation dégressive existe lorsque le prix de cession est compris entre 300 000 et 500 000 €.

Cette exonération s'applique à toutes les opérations de transmissions à titre gratuit ou onéreux à l'exclusion des retraits d'actifs ou des abandons d'activité.

V - UN PHENOMENE FISCAL PEU CONNU : LA RESPONSABILITE DE L'ACQUEREUR D'UNE CLIENTELE

Aspects juridiques (Art. 1682 à 1691 du CGI)

Le successeur d'un contribuable en cas de cession à titre onéreux d'une charge, un office, une entreprise non commerciale, peut être poursuivi en paiement de l'impôt sur le revenu dû par le cédant, afférent aux bénéfices réalisés pendant l'année ou l'exercice de la cession (et même, dans certains cas, aux bénéfices de l'année ou de l'exercice précédent).

Le cessionnaire n'est toutefois responsable que jusqu'à concurrence du prix du bien et ne peut être mis en cause que pendant trois mois à compter du jour de la déclaration de cession ou du dernier jour du délai de déclaration.

Les mêmes dispositions s'appliquent à l'impôt sur les sociétés et à la taxe d'apprentissage.

VI - LA LOCATION-GERANCE DE CLIENTELE CIVILE

Seule la location-gérance d'un fonds de commerce ou d'un fonds artisanal est actuellement légalement autorisée et réglementée par la loi. S'agissant de la clientèle des professions libérales, l'article 1128 du code civil dispose que : "il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet des conventions" et, de jurisprudence constante depuis 1846, la Cour de Cassation considère que "la clientèle des professions libérales est hors du commerce". Une clientèle civile ne pouvait donc faire l'objet d'un contrat de vente.

Cependant, une évolution se fait jour puisque la Cour de Cassation (Civ 07-11-2000) a jugé que la cession de la clientèle du membre d'une profession libérale était valable. La seule condition qui doit être respectée est la sauvegarde de la liberté de choix des clients du professionnel.

Sa patrimonialité est toutefois reconnue par le biais du "droit de présentation". La Cour de Cassation reconnaît en effet aujourd'hui que "la convention valable, par laquelle un praticien libéral s'engage à ne pas exercer sa profession dans un rayon précis, à présenter les clients à son successeur et à l'assister auprès d'eux pendant une certaine période, révèle un droit incorporel mobilier, de valeur patrimoniale, au profit du cédant".

Mais à défaut de jurisprudence en matière de location, des doutes restent en matière de convention de location-gérance de clientèle libérale.

Depuis 1984, pourtant, des opérations de location-gérance ont été soumises au juge fiscal qui a estimé que :

- la mise en location-gérance d'une clientèle libérale n'a pas un caractère commercial
- elle s'analyse comme la poursuite, sous une autre forme, de l'activité non commerciale dont le résultat continue à être imposé dans la catégorie des BNC.

Le Conseil d'Etat, puis le Ministre du Budget, ont ainsi admis que la mise en location-gérance d'une clientèle civile n'était pas un acte de commerce.

La discordance qui apparaît ainsi entre l'interprétation fiscale et le droit civil place les professionnels libéraux devant une double difficulté :

- d'une part, sur le plan civil, la convention de location-gérance d'une clientèle civile présente un risque devenu éventuel de nullité ;
- d'autre part, les professionnels libéraux sont fiscalement et socialement incités à conclure de telles conventions, dès lors que sont attachés à cette opération certains avantages dont bénéficient les commerçants.

Jusqu'à présent, aucune convention de location-gérance de clientèle de profession libérale n'a pas été portée devant les juridictions civiles, ce qui a conduit certains professionnels à négliger ce risque d'annulation.

La délégation a, en effet, exprimé l'intention d'instaurer un véritable statut du fonds civil, qui va au-delà des problèmes de transmission.

En conclusion, nul doute que nous voyons apparaître des contrats du style :

Tel professionnel loue sa clientèle à son successeur pendant 5 ans, ce qui présente des avantages de déductibilité pour le locataire et de sécurité pour le propriétaire.

Il restera toutefois des risques à mesurer. Que sera notamment devenue la "clientèle" à cette issue ?

Cette solution ne pourra que difficilement "profiter" au monde médical car la location-gérance devra supporter la TVA au taux de 19,60 % (si elle dépasse les limites du régime spécial BNC soit 32 000 € annuels actuellement).

Mais les nouveaux textes en vigueur depuis le 1er janvier 2006 et concernant les exonérations de plus values écartent plus ou moins les loueurs de fond du dispositif. Ces montages sont donc appelés à se restreindre.

VII - UNE METHODE DE TRANSMISSION PARTICULIERE DU CABINET : LE DON

Il ne se conçoit que dans un cadre familial et/ou sentimental étroit. L'état en a toutefois pris conscience et a facilité certaines opérations relatives aux professions libérales.

Ainsi, la loi a prévu une exonération partielle des droits de succession et de donation à hauteur des 3/4 (Pacte Dutreil). Par ailleurs, l'article 41 du CGI permet un report d'imposition des plus-values de donation de cabinets.

CONCLUSION

Cet ouvrage n'a eu comme ambition que de vous donner une valeur approchée et diverses informations sur les aspects qui accompagnent la transmission des cabinets libéraux.

Nous avons vu que de grandes tendances agitaient la société française et donc les professions libérales et qu'elles avaient un impact sur le prix des cessions.

Certains professionnels s'attendent à une quasi disparition des acquéreurs et l'on pense par exemple aux médecins anesthésistes ou aux professionnels ruraux en général. A l'inverse, le jeu médiatique attire vers des métiers où les effets télévisuels sont garantis.

Si on élimine les extrêmes de ce raisonnement, vous avez dû trouver dans cet ouvrage les éléments vous permettant de réfléchir à votre propre cas : méthodes empiriques pour certains professionnels, ou méthode mathématique permettant de valoriser notamment les professions à haut rendement. Les résultats sont souvent très différents selon la méthode appliquée.

Rien n'est pourtant simple en ce domaine, et il n'est pas inutile de rappeler que c'est à vous d'adapter à votre propre situation les raisonnements décrits. Vous aurez à choisir et devrez obligatoirement vous entourer de professionnels afin d'optimiser les solutions retenues. N'hésitez pas à les consulter après une préparation solide de votre dossier.

CHIFFRAGE DES DROITS DE PRESENTATION - METHODE EMPIRIQUE

	Echantillon	Recettes 2005 moyennes en euros	BNC 2005 moyens en euros	Coefficient sur recettes	Coefficient sur BNC	Droit de présentation moyen
Agents généraux d'assurance	2 257	240 324	82 132	140 %		336 454
Agents commerciaux	4 906	65 384	27 306	200 %		130 768
Architectes	2 838	124 924	41 205		45 %	18 542
Avocats	2 392	128 740	57 657		200 %	115 314
Chirurgiens Dentistes	5 581	228 644	86 954	30 %	130 %	113 040
Orthodontistes	217	403 231	170 513		300 %	511 539
Experts Comptables	1 724	176 771	58 006	100 %		176 771
Infirmiers	21 194	71 192	42 447	40 %		28 477
Laboratoires d'analyses	345	747 272	182 170	80 %		597 818
Masseurs Kinésithérapeutes	23 485	77 960	41 313	50 %		38 980
Médecins Anesthésistes	589	253 415	159 561	50 %		126 708
Médecins Cardiologues	882	792 763	100 407	50 %		96 382
Médecins Chirurgiens	1 143	241 197	124 306	50 %		120 599
Médecins Dermatologues	845	150 725	71 600	50 %		75 363
Médecins Gynécologues	736	174 893	84 434	50 %		87 447
Médecins Remplaçants	1 520	58 928	39 980	50 %		29 464
Médecins Généralistes	19 242	134 234	76 003	50 %		67 117
Médecins Acupuncteur	89	111 421	55 081	50 %		55 711
Médecins Angiologues	336	164 663	80 512	50 %		82 332
Médecins Gastro-Entérologues	398	199 190	102 676	50 %		99 595
Médecins Pneumologues	241	164 147	84 011	50 %		82 074
Médecins Ophtalmologistes	1 117	243 035	125 424	50 %		121 518
Médecins ORL	505	180 595	86 822	50 %		90 298
Médecins Pédiatre	705	126 258	65 830	50 %		63 129
Médecins Psychiatre	475	116 054	65 979	50 %		58 027
Médecins Radiologues	649	383 585	153 607	50 %		191 793
Médecins Rhumatologues	483	154 630	79 060	50 %		77 315
Médecins Stomatologues	188	266 741	120 228	50 %		133 371
Médecins Homéopathes	88	92 225	41 231	50 %		46 113
Notaires	358	745 646	222 521	100 %		745 646
Vétérinaires	683	252 409	62 870	67 %		168 273

Selon données statistiques Unasa 2008

CHIFFRAGE DES DROITS DE PRESENTATION - METHODE MATHEMATIQUE

Taux de rémunération des capitaux investis 10 %

Taux d'actualisation 3 %

Calculs effectués en euros

	Recettes 2008 moyennes en euros	Excédents 2008 moyens en euros	Frais financiers déduits	Salaire d'un professionnel	Rémun. cap. inv.	Super profit	Durée (n) estimée en années	Calcul de la valeur du Goodwill	Rappel Valeur Empirique
	A	B	C	D	E	F	G	H	
Agents généraux d'assurance	240 324	84 594	2 884	24 000	19 939	43 539	5	199 394	336 454
Agents commerciaux	65 384	27 854	262	20 000	1 789	6 326	3	17 893	130 768
Architectes	124 924	43 973	750	36 000	2 740	5 983	5	27 400	18 542
Avocats	128 740	59 607	644	36 000	5 347	18 903	3	53 470	115 314
Chirurgiens Dentistes	228 644	91 229	1 143	36 000	12 430	43 943	3	124 296	260 862
Orthodontistes	403 231	179 438	2 016	36 000	45 689	99 765	5	456 893	511 539
Experts Comptables	176 771	61 516	884	48 000	4 523	9 877	5	45 233	176 771
Infirmiers	71 192	43 071	285	36 000	2 311	5 045	5	23 106	28 477
Laboratoires d'analyses	747 272	197 280	2 242	36 000	36 055	127 466	3	360 553	597 818
Masseurs Kinésithérapeutes	77 960	43 034	468	36 000	2 356	5 145	5	23 564	38 980
Médecins Anesthésistes	253 415	161 172	507	60 000	22 419	79 259	3	224 194	126 708
Médecins Cardiologues	192 763	104 092	771	60 000	9 892	34 971	3	98 920	96 382
Médecins Chirurgiens	241 197	126 628	965	60 000	14 904	52 689	3	149 038	120 599
Médecins Dermatologues	150 725	74 609	603	60 000	4 122	11 090	4	41 221	75 363
Médecins Gynécologues	174 893	87 097	700	60 000	7 532	20 264	4	75 323	87 447
Médecins Remplaçants	58 928	40 307	118	30 000	3 275	7 150	5	32 745	29 464
Médecins Généralistes	134 234	77 990	537	60 000	5 820	12 707	5	58 196	67 117
Médecins Acupuncteurs	111 421	57 493	446	48 000	2 693	7 246	4	26 933	55 711
Médecins Angiologues	164 663	83 155	823	60 000	6 498	17 480	4	64 977	82 332
Médecins Gastro-Entérologues	199 190	105 372	797	60 000	12 511	33 657	4	125 108	99 595
Médecins Pneumologues	164 147	87 162	657	60 000	7 538	20 280	4	75 384	82 074
Médecins Ophtalmologistes	243 035	130 510	972	60 000	19 370	52 112	4	193 704	121 518
Médecins ORL	180 595	90 659	903	60 000	8 553	23 009	4	85 527	90 298
Médecins Pédiatres	126 258	67 674	505	60 000	2 216	5 963	4	22 165	63 129
Médecins Psychiatres	116 054	68 240	116	60 000	2 625	5 731	5	26 247	58 027
Médecins Radiologues	383 585	161 106	2 302	60 000	28 022	75 386	4	280 216	191 793
Médecins Rhumatologues	154 630	81 645	773	60 000	6 075	16 343	4	60 748	77 315
Médecins Stomatologues	266 741	124 568	1 334	60 000	17 858	48 044	4	178 582	133 371
Médecins Homéopathes	92 225	43 254	277	60 000		-16 470	4		46 113
Notaires	745 646	234 133	-18 641	60 000	48 842	106 649	5	488 423	745 646
Vétérinaires	252 409	67 646	1 514	60 000	2 020	7 140	3	20 197	168 273

A, B et C = selon données statistiques UNASA 2008

D : Estimation du traitement du professionnel exerçant

E : $H \times 10 \%$

F : $B + C - D - E$

H : $1 - (1,03-g / 0,03)$

Collection **Le Plus UNASA** *Directeur des publications* : Béchir CHEBBAH

Rédacteur en chef : Jacky PINEAUD. *Comité de rédaction* : **Jean-Gilles RAFIN**, Hervé BALLAND, Michel BARDY,
Jean-Charles MERCIER, Patrick PEYRE, Jacky PINEAUD.

© Unasa 11/2009 - Imprimerie Valley