

PRIX DE CESSION

**DES CABINETS
D'AVOCATS**

Édition 2022

01. Caractéristiques des transactions	4
I. Typologie des transactions	4
II. Statut des acquéreurs	6
III. Profil des acquéreurs	6
IV. Quelques données économiques	8
02. Prix de cession en pourcentage du chiffre d'affaires (HT)	10
I. Critères géographiques	10
II. Dispersion des prix	10
III. Prix de cession et typologie des transactions	12
IV. Prix de cession par taille de cabinets	12
03. Prix de cession en coefficient d'EBE	14
I. Critères géographiques	14
II. Dispersion des prix	14
III. Prix de cession et typologie des transactions	16
IV. Prix de cession par taille de cabinets	16
04. Observations	18
05. Lexique et méthodologie	19

À noter, les nombres indiqués dans les graphiques sont des arrondis.

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement préalable, exprès et écrit d'Interfimo est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque. Par ailleurs, toute utilisation des données de cette étude, sous quelque forme que ce soit, sans le consentement préalable, exprès et écrit d'Interfimo, est interdite (loi du 11 mars 1957).



La profession d'avocat est la plus importante en nombre de la famille des professions juridiques et judiciaires et se caractérise par une croissance constante de ses effectifs. Au 1^{er} janvier 2020 (dernières données disponibles à la date de rédaction de notre étude), la chancellerie comptabilisait 70 073 avocats en France, soit une augmentation de plus d'un tiers sur les dix dernières années.

Leur répartition et modes d'exercices sur le territoire sont marqués par de fortes disparités,

le barreau de Paris représentant à lui seul 43% des avocats de France.

Concernant le mode d'exercice, 36 % exerce à titre individuel, 31 % en qualité d'associés, 29% en qualité de collaborateur et seulement 4% en qualité de salarié.

Si l'exercice en nom propre est encore important, l'exercice en société se développe. En effet, la chancellerie comptabilisait, en 2020, 10 557 structures d'exercice (SEL, SCP, associations...) contre 6 066 en 2010.

Les exercices 2020 et 2021 ont été marqués par la crise sanitaire et un ralentissement significatif de l'activité durant les confinements (tribunaux fermés, audiences suspendues...). Si les cabinets les plus importants disposent de la trésorerie nécessaire pour faire face, certaines petites structures rencontrent de réelles difficultés. Aussi, la crise a accéléré la transformation du métier vers la digitalisation, qui présente de belles opportunités d'évolution.

Interfimo publie régulièrement des études des prix de cession de certaines professions libérales, qui consistent à présenter les prix de marché des fonds libéraux résultant des dossiers de crédits étudiés sur ces professions lors des derniers exercices.

Rappelons que le fonds libéral est composé des éléments incorporels (clientèle, droit au bail etc.) et corporels (matériel, aménagement etc.), nécessaires au développement de l'activité.

Ces statistiques sont précieuses pour éclairer les acquéreurs ou les cédants, mais également les protagonistes d'une association et leurs conseils.

Il existe trois grandes « familles » de cabinets d'avocats :

- Les « Big Four » : *Ernst & Young Société d'Avocats*, *Landwell & Associés*, *Fidal et Taj*. Ils se sont développés en complément de leurs départements d'audit et commissariat aux comptes, avec qui ils entretiennent des liens étroits. Ce sont des structures importantes, avec une couverture géographique large et dont l'activité est principalement le conseil.
- Les cabinet d'affaires internationaux, dont l'activité se partage entre le conseil et le contentieux. Ils sont principalement anglo-saxons et de taille importante (plus de 50 avocats). Les avocats sont en général regroupés par spécialité.
- Les cabinets français partagent également leur activité entre le conseil et/ou le contentieux. Ils sont caractérisés par une grande hétérogénéité en terme de taille, de notoriété, de spécialisation, de clientèle, etc.

Notre étude porte sur cette dernière catégorie de cabinets, dont la dispersion force à manier avec prudence les statistiques et à les concilier avec une approche intrinsèque, au cas par cas, fondée sur des critères économiques et financiers.

Blandine PISANESCHI,

Responsable du Pôle Évaluation

Caractéristiques des transactions

Notre étude porte sur une centaine de transactions de cabinets d'avocats étudiée entre 2019 et 2022.

53 % concernent des fonds libéraux et 47 % des participations dans des sociétés d'exercice dont le fonds libéral a été revalorisé, par nos soins, d'après le prix des droits sociaux (cf. paragraphe méthodologie en fin d'étude).

La part de cession de titres est moins importante que dans notre dernière étude de 2017 où elle représentait 55%.

I TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

Il s'agit de distinguer le statut de l'acquéreur lors de la transaction.

■ Les ventes à soi-même, qui représentaient ¼ des opérations dans la dernière étude ; ont fortement augmenté. Elles sont parfois accompagnées de départ d'associés ou de restructuration du capital. Les 2/3 de ces passages en société sont des cessions de fonds, significatif d'un marché qui exerce de plus en plus en société.

■ **Les associations de collaborateur, de tiers ou les ventes entre associés** représentent 40 % des opérations.

■ **Les installations d'acquéreur**, c'est-à-dire les avocats reprenant seul une clientèle existante, **ne représentent que 9 % des opérations**, caractérisant la nécessité d'un accompagnement du cédant, souvent liée à l'*intuitu personae*.

■ **Les croissances externes** ne représentent plus que 7 % des opérations, contre 13 % dans notre dernière étude. Les cibles sont le plus souvent de petits cabinets de moins de 500 000 € de chiffre d'affaires (CA).

■ **29 % des cédants sont en phase de départ en retraite :**

- 17 % départs en retraite immédiats,
- 13 % départs progressifs.

Ce chiffre est en forte baisse par rapport à notre dernière étude. Cela s'explique par la modification de la typologie des opérations et l'augmentation du nombre de passage en société.

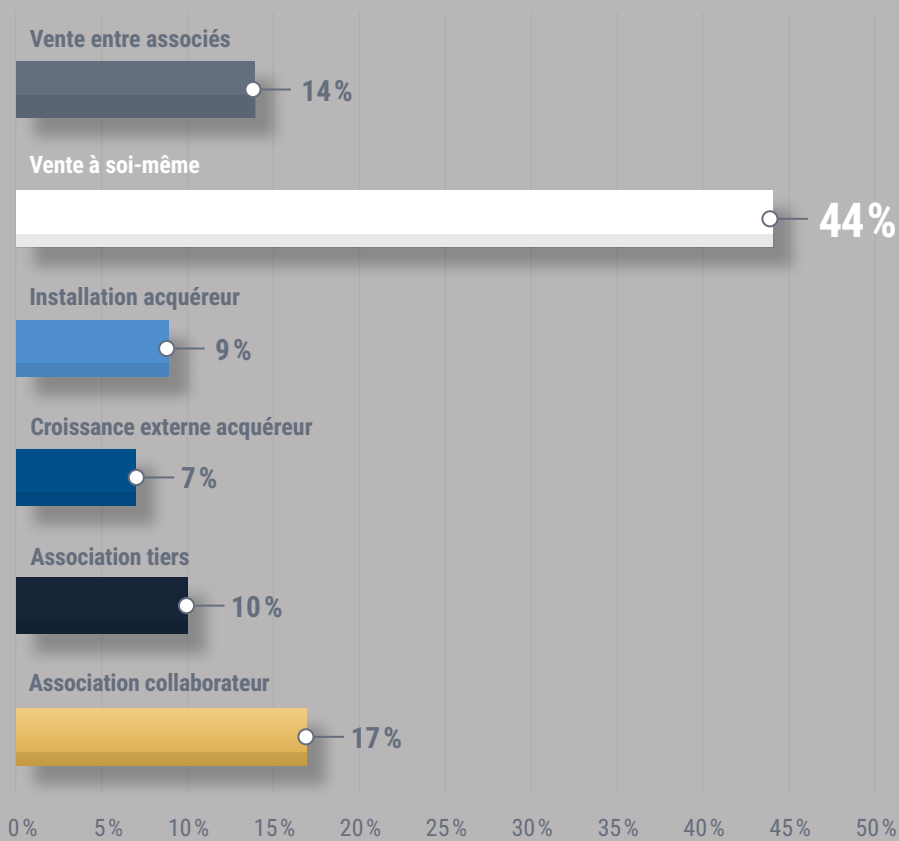
■ **15 % des transactions concernent des acquéreurs en phase de première installation**, soit en reprenant un cabinet existant, soit en s'associant. Cette donnée caractérise une profession dont l'évolution démographique est dynamique comme nous l'avons souligné en introduction. Les installations de jeunes avocats se font également souvent par création et ne sont donc pas référencées dans notre étude.

44%
des installations
représentent des
ventes à soi-même



SOMMAIRE

▼ TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS



II STATUT DES ACQUÉREURS

➤ Acquisition de fonds par forme juridique

- 81 % des acquéreurs de fonds libéraux de notre étude choisissent la SEL et principalement la SELARL.
- Depuis 2015, les avocats ont la possibilité d'exercer leur profession en ayant recours à des sociétés commerciales classiques. Dans cette hypothèse, les SARL sont privilégiées, ainsi que les SAS. Elles représentent au total 16 % de transactions.
- Nous soulignons qu'il n'y a, dans notre échantillon, aucune acquisition en nom propre.
- Seulement 4 % des opérations d'acquisition de fonds libéraux sont réalisées par des SCP, dont le moindre recours se confirme.

Cette répartition est significative du développement de l'exercice en groupe et de l'attrait de la fiscalité à l'impôt sur les sociétés.

➤ Acquisition de titres par forme juridique

- Alors que près de la moitié des acquisitions de titres étaient réalisées par des personnes physiques dans notre dernière étude, elles ne représentent plus que 28 %.
- Ce sont les SPFPL en SARL et principalement en SAS, qui sont aujourd'hui largement majoritaires représentant 62 % des opérations.
- Les autres opérations sont des acquisitions de titres par des sociétés d'exercice : SEL (6 %) et SCP (3 %). Il s'agit d'opération de regroupement ou de réduction de capital.

La grande majorité des acquisitions incorporelles - fonds et parts - se font sous couvert d'emprunteurs au régime fiscal de l'IS, plus favorable, dans la plupart des cas, pour rembourser la dette d'acquisition.

Bien que le marché des avocats libéraux soit principalement constitué de structures individuelles, les acquisitions se réalisent en grande majorité par des sociétés relevant de l'Impôt sur les Sociétés (IS)

III PROFIL DES ACQUÉREURS

- L'âge moyen des avocats acquéreurs correspond à l'âge moyen des avocats exerçant : 43,8 ans, y compris les collaborateurs.
- L'âge moyen est de 38 ans pour les avocats en phase de première installation, qui ne représentent que 13 % des acquéreurs. La profession est propice à la création.
- Les avocats sont globalement plus jeunes que les autres professions juridiques et judiciaires : l'âge moyen est de 46 ans pour les notaires, 48 ans pour les huissiers, 49 ans pour les commissaires-priseurs et 50 ans pour les greffiers.
- La part de femmes acquéreurs est largement inférieure de 16 points à la féminisation de la profession composée de femme à près de 57 %.

Nous notons que selon la dernière étude du ministère de la justice, la profession d'avocat est la seule profession de la famille juridique et judiciaire comptant une majorité de femme.

L'âge moyen des avocats acquéreurs s'établit à

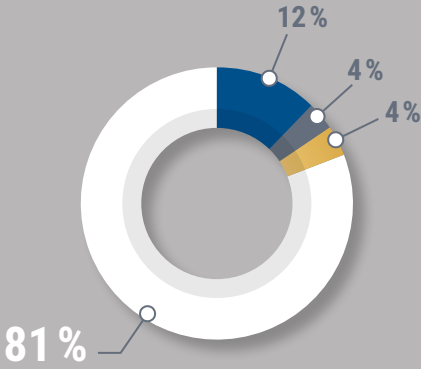
44 ans

Les femmes constituent

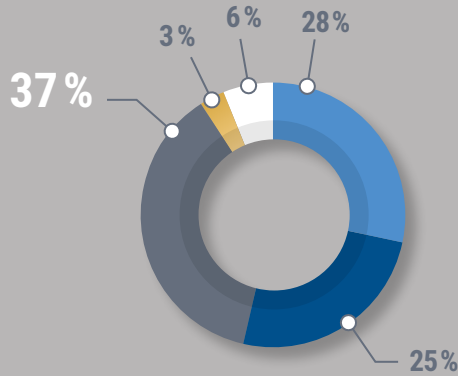
42%

des acquéreurs

▼ RÉPARTITION DES ACQUÉREURS DE FONDS PAR FORME JURIDIQUE

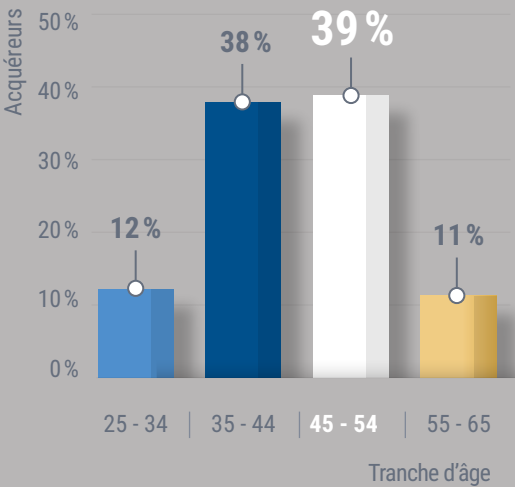


▼ RÉPARTITION DES ACQUÉREURS DE TITRES PAR FORME JURIDIQUE

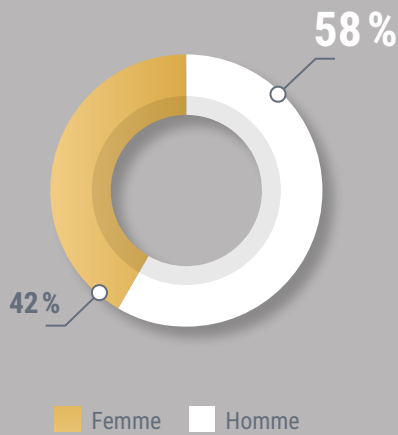


Nom propre SEL SARL SAS SCP

▼ ÂGE DES ACQUÉREURS



▼ RÉPARTITION FEMME/HOMME



IV QUELQUES DONNÉES ÉCONOMIQUES

➤ Répartition des transactions par tranche de CA

Chiffre d'affaires	
< 250 K€	19%
≥ 250 K€ et < 500 K€	24%
≥ 500 K€ et < 1 M€	24%
≥ 1 M€ et < 1,5 M€	9%
≥ 1,5 M€ et < 2 M€	7%
> 2 M€	17%

Nous observons une grande disparité des cabinets en terme de volume d'activité

- Si les 2/3 des cabinets de notre échantillon enregistrent des CA inférieurs à 1 M€, 17% réalisent plus de 2 M€, dont quelques très grosses structures de plus de 10 M€.
- Par conséquent, dans ce domaine, la moyenne est peu significative.
- Néanmoins, nous constatons que le CA médian est de 550 K€, inférieur à celui de notre dernière étude (640 K€). Nous avons étudié plus de petites structures notamment dans le cadre des ventes à soi-même.

➤ Excédent Brut d'Exploitation (EBE) retraité des cabinets d'avocats cédés

- Il est plus important pour les petits cabinets, dont les coûts de structures sont réduits.
- À partir de 500 K€ de CA, la taille du cabinet a peu d'influence sur la rentabilité.
- Nous notons que les cabinets parisiens, dont le loyer pèse sur la rentabilité, représentent près de la moitié de ces cabinets de plus de 500 K€.

À noter, l'échantillon étant réparti sur plusieurs exercices, nous notons une baisse significative de l'EBE/CA moyen des dossiers ouverts en 2021 et 2022 (moyenne de 45.5% sur les deux années), conséquence de la crise sanitaire.

L'EBE/CA moyen de l'échantillon est de

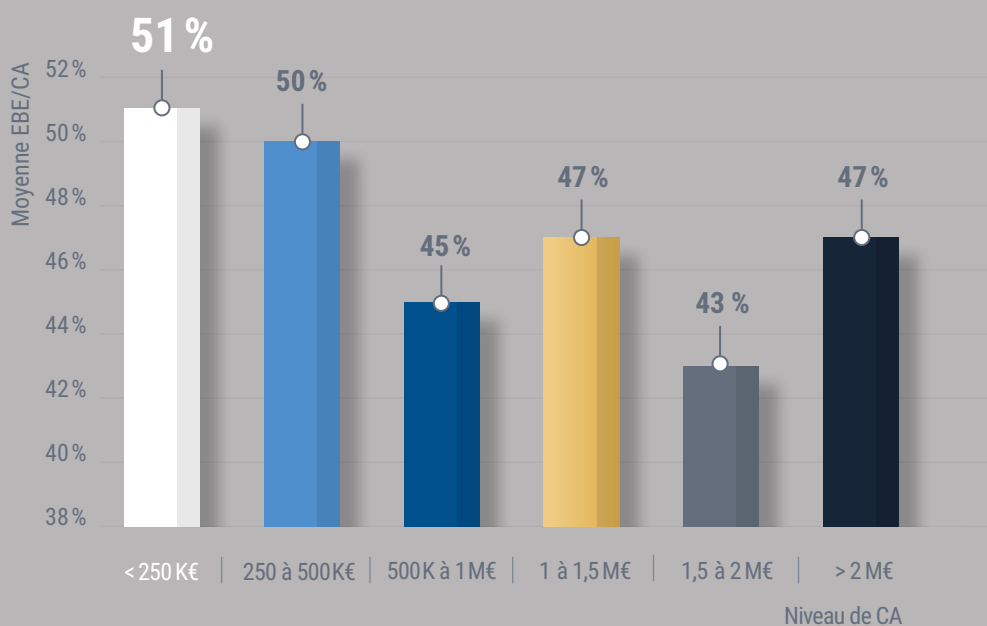
48%

➤ Rémunération nette des avocats associés dans le cadre des sociétés (hors charges sociales)

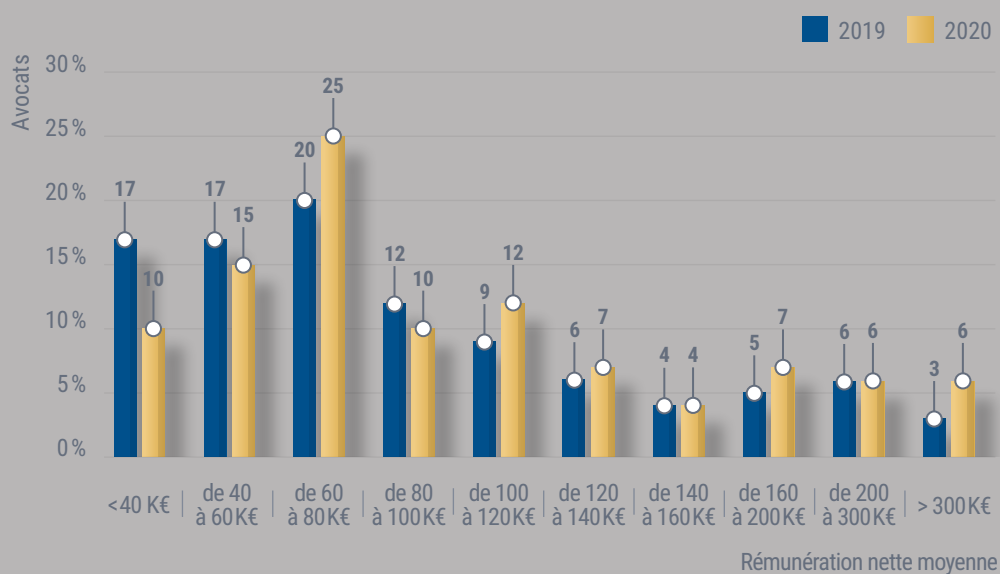
- La rémunération médiane passe de 73.6 K€ en 2019 à 81.7 K€ en 2020.
- La proportion des rémunérations inférieures à 40 K€ est en baisse (-7 points), au profit des rémunérations supérieures à 100 K€ (+9 points).

Nous constatons, dans les dossiers étudiés par Interfimo, une hausse des rémunérations des avocats associés entre 2019 et 2020

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE) RETRAITÉ DES CABINETS D'AVOCATS CÉDÉS



RÉMUNÉRATION NETTE DES AVOCATS ASSOCIÉS DANS LE CADRE DES SOCIÉTÉS (HORS CHARGES SOCIALES)



Prix de cession en pourcentage du chiffre d'affaires (HT)

- **Le prix de cession moyen est en nette hausse depuis notre dernière étude en 2017** (54% du CA) et les écarts de valorisation se resserrent légèrement (en 2017, 60% des transactions étaient dans une fourchette de 36% à 69%).
- Cette tendance s'explique en partie par la typologie des opérations et l'importance des ventes à soi-même, dont les prix de cession sont supérieurs à la moyenne en % de CA.
- Mais l'augmentation est générale avec une moyenne des prix de cession des transactions hors ventes à soi-même également en hausse, passant de 51% à 58%.
- Cette croissance va de pair avec une professionnalisation croissante des opérations de transactions (plus d'audit et plus de conseils). Les analyses étant plus fines, le marché se rapproche du juste prix.
- Nous ne notons pas d'écart significatif lié à la date d'ouverture des dossiers.

60%
des transactions
s'inscrivant dans une
fourchette comprise
entre **45%** et **75%**

I CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES

Plus d'1/3 des transactions étudiées ont été enregistrées en Île-de-France et 28% dans le quart sud-est de la France.

- Dans le Sud-Ouest, la moyenne des prix de cession est également supérieure au national.
- Pour ces deux régions, le prix moyen élevé s'accompagne d'une forte dispersion. Rappelons que le barreau de Paris représente plus de 40% de la population d'avocats, avec une grande diversité de cabinets. Au sein de la région Île-de-France, nous notons que près de 90% des opérations se situent à Paris.
- C'est dans le Nord-Est que la moyenne des prix en % de CA est la plus basse, comme dans notre dernière étude.

C'est en Île-de-France
que la moyenne des
prix de cession est la
plus élevée à

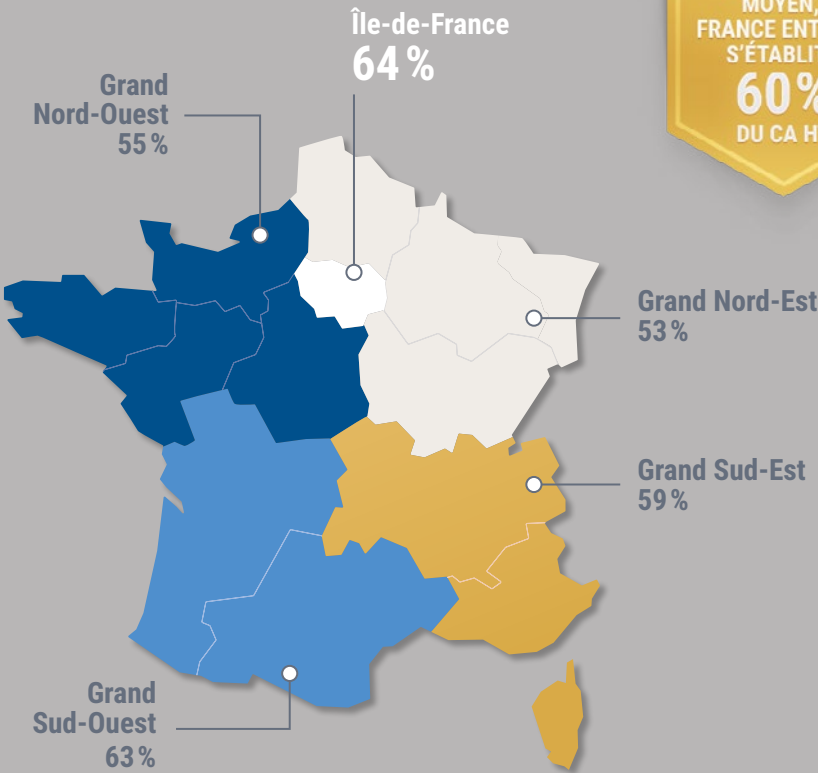
64%

II DISPERSION DES PRIX

Au niveau national, le marché est caractérisé par un niveau de dispersion élevé.

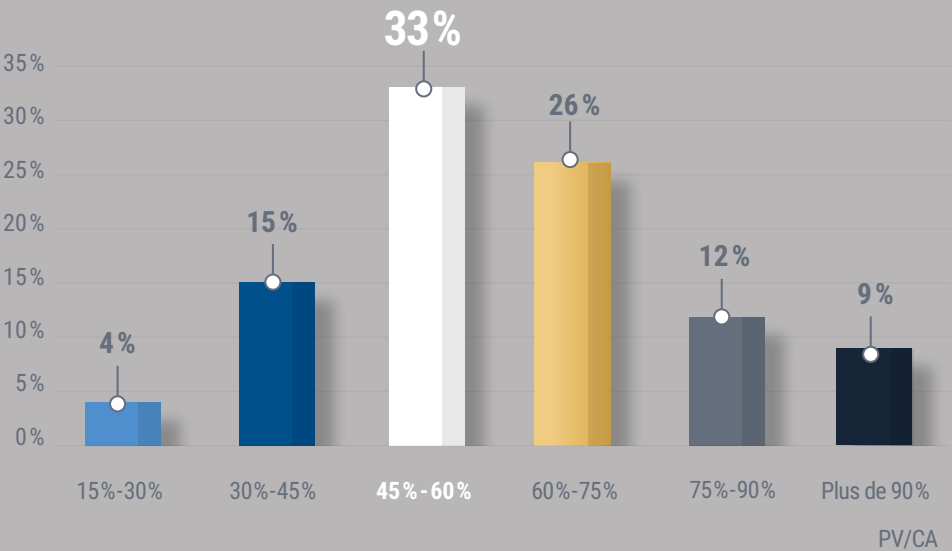
- 40% des cabinets sont cédés à un prix soit inférieur à 45% du CA soit supérieur à 75% du CA, c'est-à-dire à plus de 15 points de la moyenne.
- Près de 10% des cabinets sont cédés à plus de 90% de CA.

✓ PRIX DE CESSIION MOYEN
(EN POURCENTAGE DU CA) PAR RÉGION



Région	Moyenne PV/CA	60% des transactions entre	
Île-de-France	64 %	46 %	84 %
Grand Nord-Est	53 %	42 %	65 %
Grand Nord-Ouest	55 %	48 %	64 %
Grand Sud-Est	59 %	44 %	72 %
Grand Sud-Ouest	63 %	43 %	86 %

✓ DISPERSION DES PRIX



III PRIX DE CESSION ET TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

- Ce sont **les associations des collaborateurs qui se vendent le plus cher**. Nous pourrions constater une décote tenant compte de la contribution de l'acquéreur au développement de la clientèle (c'est le cas par exemple pour les notaires). Mais à l'inverse, c'est le collaborateur qui paie un droit d'entrée pour devenir associé d'une structure déjà établie.
- Les ventes à soi-même sont également cédées à un prix légèrement supérieur à la moyenne. Cela s'explique notamment par l'absence de déperdition de clientèle sur une profession où *l'intuitu personae* est très fort.
- **Les croissances externes sont les opérations les moins valorisées à 48 % de CA**. Il s'agit principalement de petites structures, n'ayant sans doute pas trouvé de repreneur en interne, et qui sont donc cédées à un confrère à un prix attractif. L'acquéreur bénéficie d'une décote liée au risque de perte de la clientèle.

Les opérations d'association de collaborateurs sont réalisées, en moyenne, à

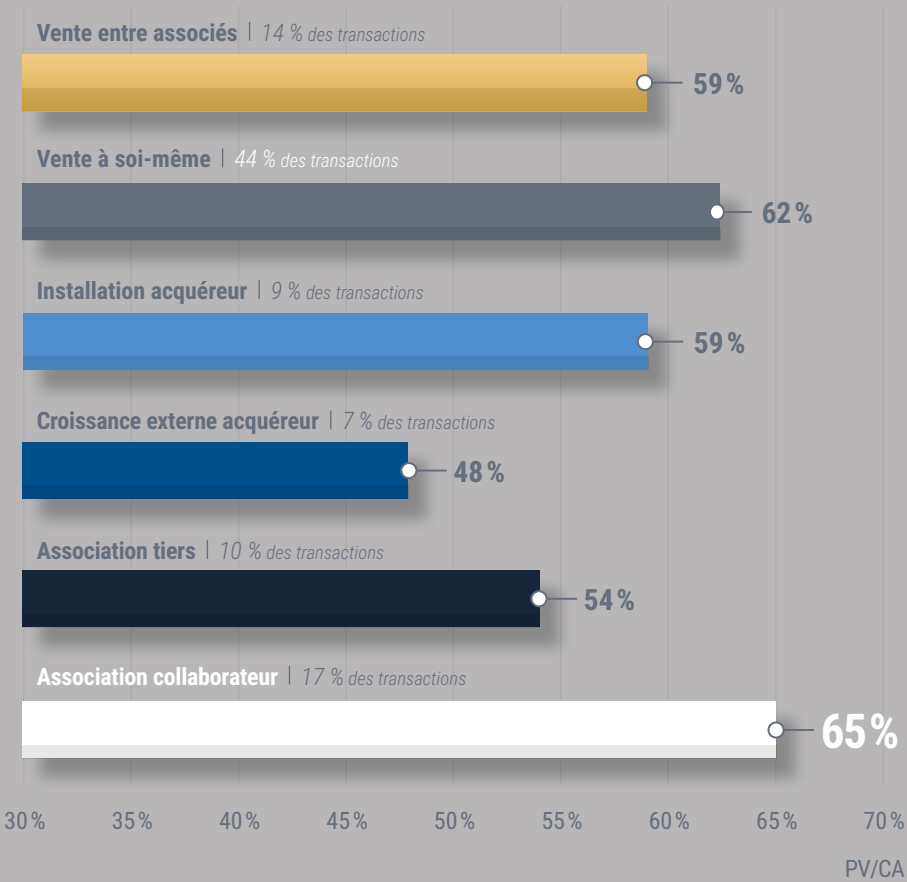
65%
du CA

IV PRIX DE CESSION PAR TAILLE DE CABINETS

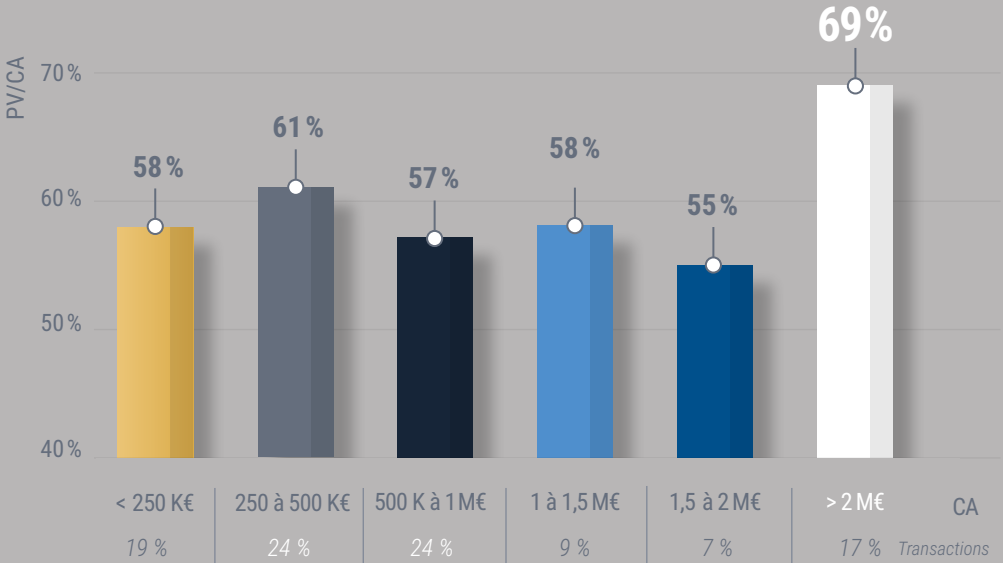
- La taille du cabinet a peu d'impact sur le prix de vente en % de CA. La dispersion est faible sauf pour les cabinets de plus de 2 M€, qui sont cédés à 69 % du CA, ce qui est supérieur à la moyenne.
- Les gros cabinets structurés ont souvent une part importante d'activité de conseil, mieux valorisée.
- Ils sont également, pour la plupart, mieux équipés en informatique afin de répondre aux attentes de sécurisation et de dématérialisation des clients, augmentant ainsi leurs immobilisations corporelles et donc la valorisation.

La taille du cabinet influence peu le prix de vente

▼ PRIX DE CESSION MOYEN EN % DE CA PAR TYPOLOGIE DE TRANSACTIONS



▼ PRIX DE CESSION PAR TAILLE DE CABINETS



Prix de cession en coefficient d'EBE

- **Le prix de cession moyen est également en hausse depuis notre dernière étude de 2017** (1,3 fois l'EBE) et les écarts de valorisation se resserrent légèrement (en 2017, 60% des transactions étaient dans une fourchette comprise entre 0,8 et 1,7).
- Nous ne notons pas d'écart significatif lié à la date d'ouverture des dossiers.

**Le prix
de cession moyen,
France entière,
s'établit à
1,4 x EBE**

60%
des transactions
s'inscrivant dans une
fourchette comprise
entre **0,9** et **1,7**

I CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES

- C'est toujours en Île-de-France que la moyenne des prix de cession est la plus élevée à 1,5 fois l'EBE.
- C'est également le Nord-Est qui présente la moyenne la plus basse.
- Les autres régions sont relativement homogènes.

II DISPERSION DES PRIX

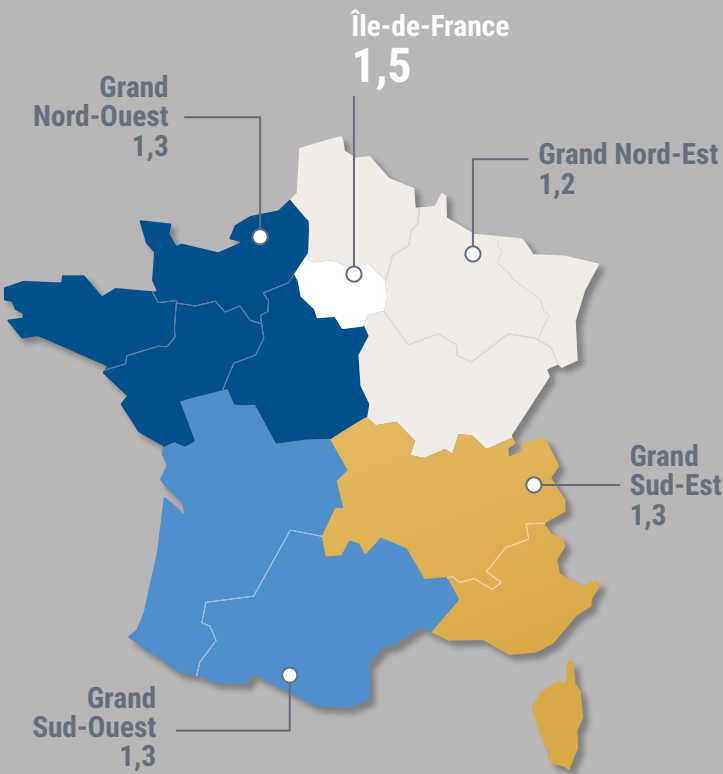
Les moyennes cachent des dispersions encore plus marquées en coefficient d'EBE :

- Si la moyenne des prix de vente sur EBE ressort à 1,4, nous notons que la médiane est de 1,2.
- En effet, notre échantillon est composé d'un nombre important de prix de vente sur EBE élevé, conséquence de la faible rentabilité de certains cabinets. Cette faible rentabilité, parfois liée à une mauvaise gestion ou à des conditions particulières, n'est pas toujours prise en compte dans le prix négocié.

**Les prix de cession
par région, en
coefficient d'EBE,
ont globalement
les mêmes
caractéristiques
qu'en % de CA**

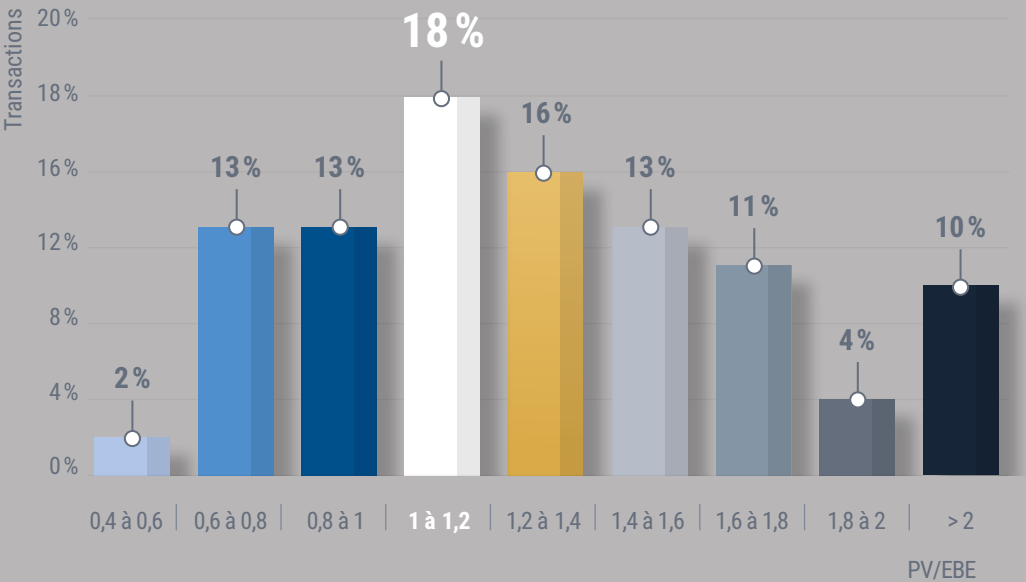
**Près d'1/3
des transactions** sont
négociées à des prix
soit inférieur à 1 soit
**supérieur à 1,8 fois
l'EBE**

✓ PRIX DE CESSION MOYEN
(EN COEFFICIENT D'EBE) PAR RÉGION



Région	Moyenne PV/EBE	60 % des transactions entre	
Île-de-France	1,5	1,0	1,8
Grand Nord-Est	1,2	0,8	1,2
Grand Nord-Ouest	1,3	0,9	1,6
Grand Sud-Est	1,3	0,9	1,5
Grand Sud-Ouest	1,3	0,9	1,6

✓ DISPERSION DES PRIX



III

PRIX DE CESSION ET TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

- Nous constatons que le prix est supérieur lorsque l'acquéreur s'associe. Cette prime se justifie par le risque moindre pris par le repreneur (clientèle établie et maintien des associés en place).
- Ce sont les ventes entre associés qui sont les plus élevées avec une moyenne de 1,6 fois l'EBE.
- Alors que le prix des ventes à soi-même en % de CA est légèrement supérieur à la moyenne, il est en deçà de la moyenne, en coefficient d'EBE. Ainsi, dans le cadre des restructurations et réorganisations, la rentabilité est un élément déterminant du prix de vente.
- Les croissances externes sont toujours les opérations les moins valorisées.

À noter que lorsque nous tenons compte de la cause de la cession, les opérations d'associations et de préparations de retraite sont mieux valorisées que lorsqu'il y a départ du cédant. La part d'*intuitu personae* de la profession entraîne une sous valorisation de ces opérations.

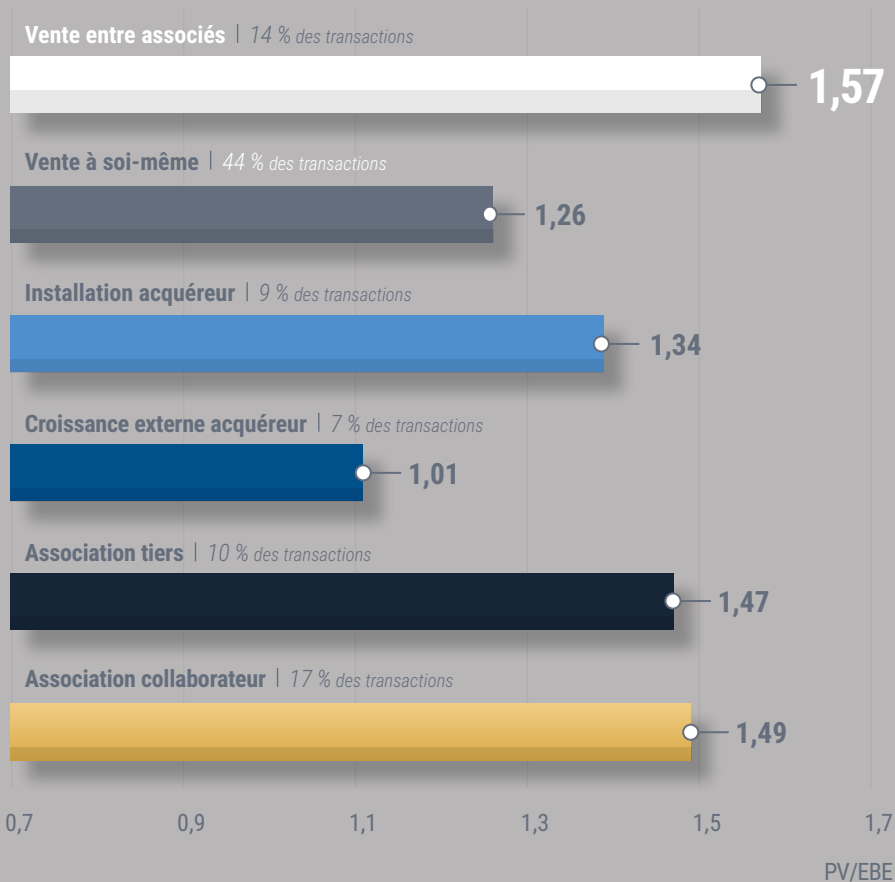
Les opérations
d'associations
sont cédées à des
prix globalement
supérieurs à la
moyenne

IV

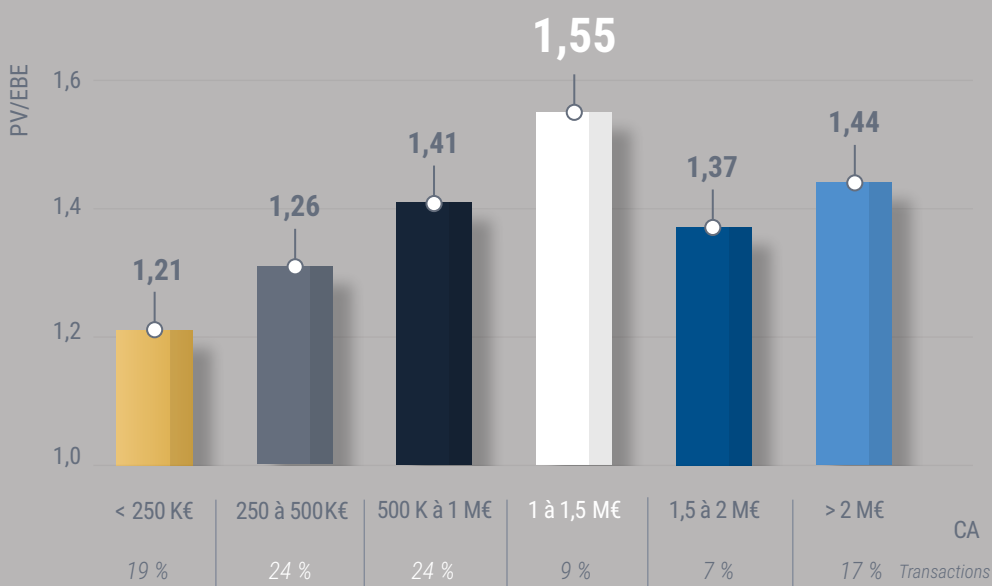
PRIX DE CESSION PAR TAILLE DE CABINETS

- Ces chiffres sont à mettre en relation avec les écarts de rentabilité observés par taille de cabinet : les petits cabinets ayant en moyenne de meilleures rentabilités, le prix de vente en coefficient d'EBE va mathématiquement diminuer.
- Ce sont les cabinets dont le CA est compris entre 1 M€ et 1,5 M€ de CA qui sont les mieux valorisés.

☑ PRIX DE CESSION MOYEN EN COEFFICIENT D'EBE PAR TYPOLOGIE DE TRANSACTIONS



☑ PRIX DE CESSION PAR TAILLE DE CABINETS



Observations

- **Avocats au Conseil :**

Nous dénombrons dans cette étude un peu plus de 10 % d'avocats au Conseil. Les prix de cession de ces cabinets sont globalement plus élevés, en moyenne 78 % du CA et 1,6 fois l'EBE. Il s'agit dans la plupart des cas de gros cabinets de plus de 2 M€ de CA.

- **Acquisition d'une majorité :**

Nous n'observons pas, dans notre échantillon, d'augmentation du prix de vente lorsque la transaction permet d'obtenir la majorité du cabinet. Il n'y a pas de décote de minorité ou de prime de contrôle.

- **Interprofessionnalité :**

Malgré l'évolution de la réglementation, nous observons très peu d'opérations mettant en avant l'interprofessionnalité qu'elle soit capitalistique à travers des SPFPL ou d'exercice à travers des SPE (Sociétés pluri-professionnelles d'exercice).

Selon les dernières statistiques publiées par le ministère de la justice, seulement 37 SPE ont été recensées en 2020 dont 13 SAS et 10 SELARL.

Sources :

Garnerie, L. (Mardi 10 mai 2022). Avocats : une profession attractive, féminine... et parisienne. Gazette du Palais, (n°16), p.3.

(4 janvier 2021) Les chiffres clés des avocats en 2021-2022. Alioze.

Alexis Degagny, (4 février 2010). Les conseils de l'avocat – la typologie des cabinets d'avocat en France. Le Petit Juriste.

(janvier 2021) Statistiques 2020 sur la profession d'avocat. Ministère de la justice DACS.

Lexique et méthodologie

LEXIQUE

Terminologie utilisée par INTERFIMO pour qualifier les transactions de fonds libéral ou de titres de sociétés d'avocats.

- **Vente entre associés**

Cession de parts entre associés.

- **Vente à soi-même dit OBO (« Owner buy out »)**

Cession à une société dans laquelle le ou les cédants sont associés largement majoritaire.

- **Installation de l'acquéreur**

Acquisition d'un cabinet par un collaborateur ou par un tiers, en première installation ou en réinstallation.

- **Croissance externe de l'acquéreur**

Acquisition d'un nouveau cabinet par un cabinet existant (achat de fonds ou participation majoritaire).

- **Association tiers**

Intégration d'un avocat extérieur en tant que nouvel associé.

- **Association collaborateur**

Intégration d'un collaborateur en qualité d'associé.

MÉTHODOLOGIE

- **Valorisation du fonds libéral à partir des acquisitions de titres**

Lors d'une acquisition de titres (parts ou actions), l'acquéreur achète tout ou partie de la société, reprenant ainsi son actif et son passif. Le prix des titres est calculé à partir de la valorisation de la clientèle, qui permet de réévaluer l'actif. On déduit les dettes de la société de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour le cas des acquisitions de titres, Interfimo a reconstitué la valeur du fonds libéral ayant servi au calcul du prix de ces titres. C'est cette valeur de fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

- **Excédent Brut d'Exploitation retraité**

Les EBE sont retraités de manière à neutraliser le coût des charges sociales et/ou des rémunérations des dirigeants dans le cas des exercices en société à l'IS afin de créer un indicateur commun à toutes formes d'exercice, quel que soit la politique de rémunération du ou des associés.

Cabinets en nom propre ou sociétés à l'IR :

EBE retraité = EBE comptable + charges sociales du dirigeant.

Sociétés à l'IS :

EBE retraité = EBE comptable + rémunération et charges sociales du ou des dirigeants.

INTERFIMO À VOTRE ÉCOUTE

Olivier MERCIER

Directeur Général

01 44 18 17 69

Thomas BOUDIN

Directeur de la
Communication

01 44 18 16 52

Francis BRUNE

Directeur Ingénierie
Financière et
Patrimoniale

01 44 18 16 63

Jérôme CAPON

Directeur
du Réseau

01 44 18 17 19

Loïc MERCIER

Directeur du Pôle
Grands Comptes

01 44 18 17 39

Alexia TYCHYJ

Responsable
des Relations
Institutionnelles

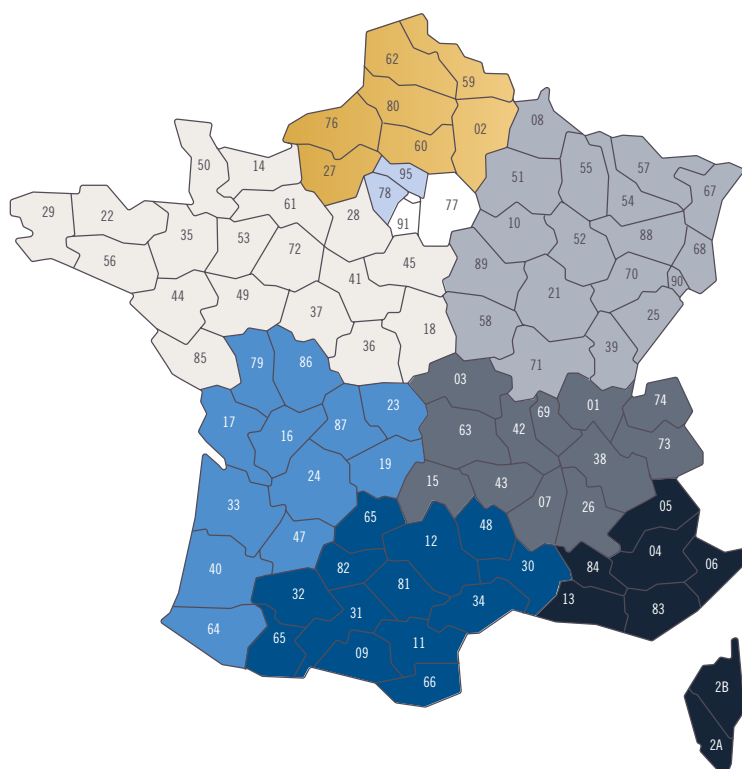
01 44 18 16 58

**Blandine
PISANSECHI**

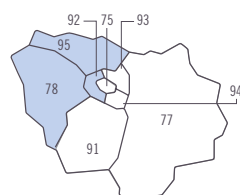
Responsable du
Pôle Valorisation

01 44 18 17 13

INTERFIMO FINANCE TOUS VOS BESOINS PROFESSIONNELS



✓ RÉGION PARISIENNE



✓ MARTINIQUE



✓ GUADELOUPE



COORDONNÉES DES DIRECTEURS RÉGIONAUX

DRIF Nord-Ouest

Ludovic CROIZIT..... 03 20 42 46 03
ludovic.croizit@interfimo.fr

DRIF Grand Paris Nord & Ouest

Jean-Pierre Labro..... 01 53 30 74 81
jean-pierre.labro@interfimo.fr

DRIF Grand Paris Sud & Est

Thierry LEBAILLY..... 01 53 66 99 20
thierry.lebailly@interfimo.fr

DRIF Ovest

Frédéric FORGET..... 02 40 20 13 60
frederic.forget@interfimo.fr

DRIF Sud Ovest

Éric FERTILLE..... 05 56 48 41 51
eric.fertille@interfimo.fr

DRIF Occitanie

Hayate EL HANAOUI..... 05 62 27 74 04
hayate.el-hanaoui@interfimo.fr

DRIF Méditerranée

Bernard Herbaut..... 04 91 59 81 73
bernard.herbaut@interfimo.fr

DRIF RAA

Caroline Guillemot..... 04 72 77 78 72
caroline.guillemot@interfimo.fr

DRIF Est

Dominique MASSON..... 03 80 54 14 61
dominique.masson@interfimo.fr

Martinique

Frédéric SOL..... 01 44 18 17 06
frederic.sol@interfimo.fr

Guadeloupe

Emmanuelle OLLANDINI..... 01 44 18 17 05
emmanuelle.ollandini@interfimo.fr



Abonnez-vous à

onlib'infos
LA NEWSLETTER
DES PROFESSIONS
LIBÉRALES
sur interfimo.fr

Interfimo
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Maison des Professions Libérales
46, boulevard de La Tour-Maubourg
75343 PARIS Cedex 07
www.interfimo.fr

0810 26 26 26

Service 0,06 €/min
+ prix appel

SA à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 93.832.000 € -
Société de financement agréée 702 010 513 RCS Paris - APE 6492Z. Inscrit
sous le n° d'immatriculation d'intermédiaire en assurance ORIAS 07 027 249