

# PRIX DE CESSION DES CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE

*Édition 2024*

Interfimo  
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

<b>1. INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>2. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS</b>	<b>4</b>
I. Typologie des transactions .....	4
II. Statut des acquéreurs .....	5
III. Composition de l'échantillon des cibles.....	6
IV. Profil des acquéreurs.....	7
<b>3. PRIX DE CESSION AU REGARD DU CHIFFRE D'AFFAIRES HT</b>	<b>8</b>
I. Critères géographiques .....	8
II. Dispersion des prix .....	9
III. Prix de cession selon la typologie des transactions .....	10
IV. Prix de cession et rentabilité du cabinet .....	10
<b>4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE RETRAITÉ</b>	<b>11</b>
I. Critères géographiques .....	11
II. Dispersion des prix .....	12
III. Prix de cession selon la typologie des transactions .....	12
IV. Prix de cession et rentabilité du cabinet .....	13
<b>5. REMARQUES ET AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUENCER LE PRIX DE VENTE</b>	<b>14</b>
<b>6. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE</b>	<b>15</b>



**Jérôme CAPON**  
Directeur du réseau  
INTERFIMO



**Loïc MERCIER**  
Directeur du pôle  
grands comptes  
INTERFIMO

## 1. INTRODUCTION

---

La profession d'expert-comptable compte environ 22 000 membres et son bassin d'emploi est de l'ordre de 170 000 personnes. Les professionnels exercent au sein d'environ 15 000 cabinets. Ont émergé dans les vingt dernières années, au-delà des acteurs majeurs, une vingtaine de réseaux ou de groupement technique favorisant l'évolution des 250 premiers cabinets français. Un mouvement de concentration s'est mis en route permettant l'émergence d'une trentaine d'acteurs importants au-delà des très grands opérateurs, tels que FITECO, ORCOM, IN EXTENSO, ENDRIX, ou RESEAU CERFRANCE, sans que cette liste ne soit ni limitative, ni exhaustive. Cependant, il demeure une grande diversité d'acteurs et une hétérogénéité d'exercices de la profession.

Certes les *Big Four* (Deloitte, EY, KPMG, PwC) regroupent 30,9 % du chiffre d'affaires (CA) du secteur, mais le marché observe un nombre toujours croissant de cabinets (+ 10 % en dix ans), dont 87 % ont moins de dix salariés.

De plus, ces quatre acteurs majeurs ont des services et un positionnement adaptés aux grandes entreprises, mais répondent peu aux besoins des PME et ETI. Cela favorise le développement d'acteurs importants qui orientent leur offre principalement vers cette catégorie de clients et qui développent des parts de marché conséquentes, de manière pluridisciplinaire.

Plusieurs indicateurs militent en faveur d'une accélération de la concentration.

Si l'activité du secteur est en croissance, elle est portée par les cabinets importants de plus d'1 M€ de CA et le développement des missions, notamment de conseil.

De plus, la digitalisation croissante, la réforme de la facture électronique et l'essor de l'IA imposent aux experts-comptables de redéfinir leurs missions pour répondre aux besoins évolutifs de leurs clients :

- accompagnement dans la transition numérique et vers la facture électronique,
- pilotage et aide à la prise de décision,
- gestion administrative pour les clients.

Il en est de même concernant l'accompagnement dans le développement de l'ESG, au travers des textes sur la durabilité, adoptés par l'état français fin 2023.

Cette transformation des cabinets va nécessiter des investissements humains et technologiques et donc financiers, difficiles à assumer pour des petites structures.

L'évolution du marché de l'expertise comptable pourrait à terme avoir un impact sur les prix de cession, notamment si cette transformation passe par la financiarisation, pouvant porter en son sein une perte d'indépendance d'exercice.

C'est dans ce contexte qu'INTERFIMO publie régulièrement des études de prix de cession. Leur objectif est de présenter les prix de marché résultants des dossiers de crédits que nous étudions sur les derniers exercices.

Toutefois, ces statistiques ont leurs limites et il est indispensable de les compléter, au cas par cas, d'une approche intrinsèque, fondée sur des critères économiques et financiers.

## 2. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS

Notre analyse porte sur environ 240 transactions de cabinets d'expertise comptable dont nous avons étudié le financement en 2022 et 2023.

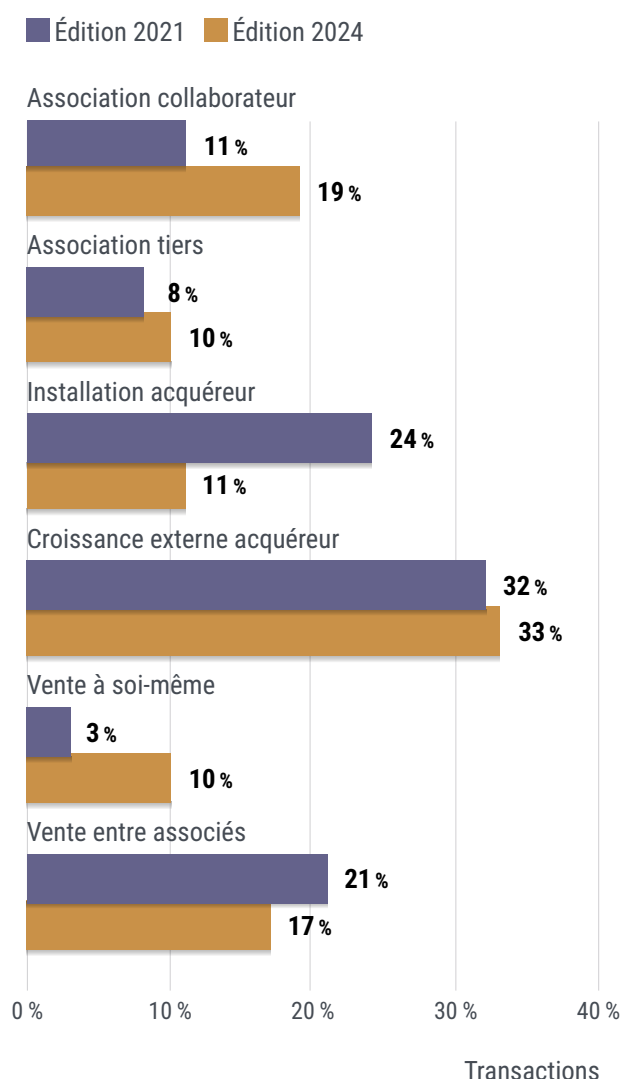
- 22 % des opérations sont des cessions de fonds libéraux.
- 78 % des cessions de titres de sociétés d'exercice dont le fonds libéral a été revalorisé.

La part de cession de titres continue de croître (elle représentait 70 % en 2020) dans un contexte de concentration du secteur.

### I. TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

(voir lexique page 16)

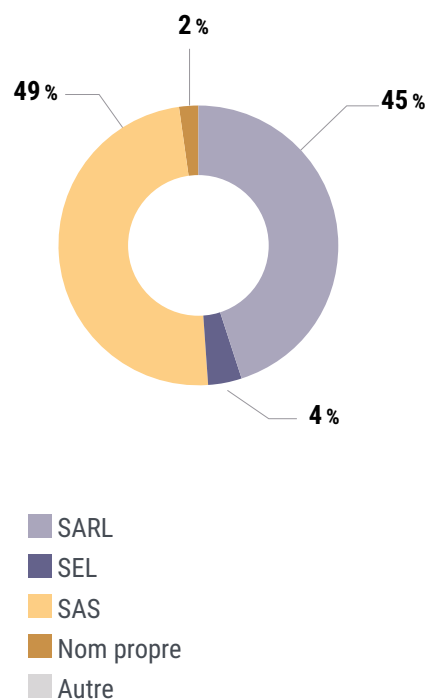
- La structure des transactions évolue peu par rapport à notre dernière étude.
- Les croissances externes représentent toujours 1/3 des transactions. Il s'agit en grande majorité de petits cabinets réalisant moins d'1 M€ de CA.
- Le nombre d'associations augmente (29 % des transactions) pendant que les installations acquéreurs diminuent, caractérisant la concentration du marché et l'augmentation de la taille des cabinets.
- Les ventes à soi-même représentent 10 % des transactions (contre 3 % dans notre dernière étude). Les 2/3 sont des cessions de parts à une holding et 1/3 seulement sont des cessions de fonds à des sociétés d'exploitation.



## II. STATUT DES ACQUÉREURS

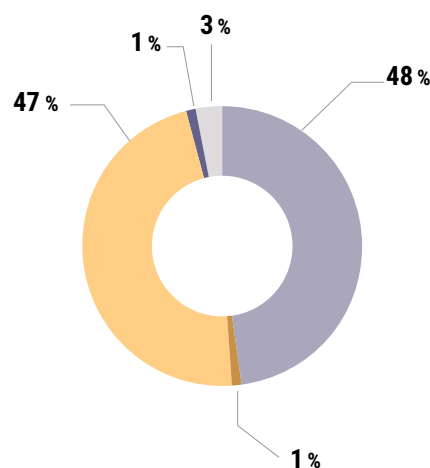
### Acquisition de fonds libéraux

- La montée en puissance des SAS observée dans notre dernière étude se poursuit, avec près de la moitié des acquisitions de fonds réalisée via cette structure juridique.
- 45 % des acquéreurs de fonds choisissent les SARL.
- L'adoption de la SEL en expertise comptable reste marginale.
- Les acquisitions en nom propre sont toujours en baisse, ne représentant plus que 2 % des opérations.



### Acquisition de parts de sociétés

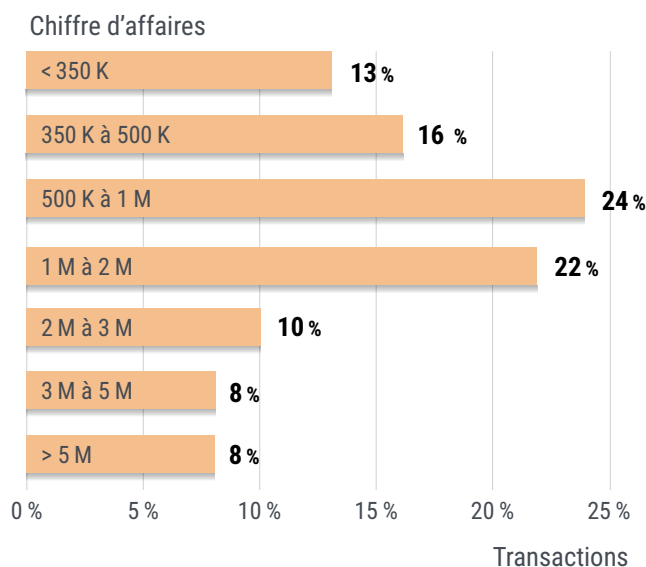
- 99 % des opérations d'achat de titres se font via des holdings et principalement des SARL et des SAS. Cette évolution résulte de l'attrait fiscal des holdings.
- Ainsi, 1 % seulement des acquisitions de parts sont réalisées par des personnes physiques, contre 5 % dans notre précédente étude.
- Les autres formes juridiques (SEL et société civile) n'évoluent pas et restent marginales.



### III. COMPOSITION DE L'ÉCHANTILLON DES CIBLES

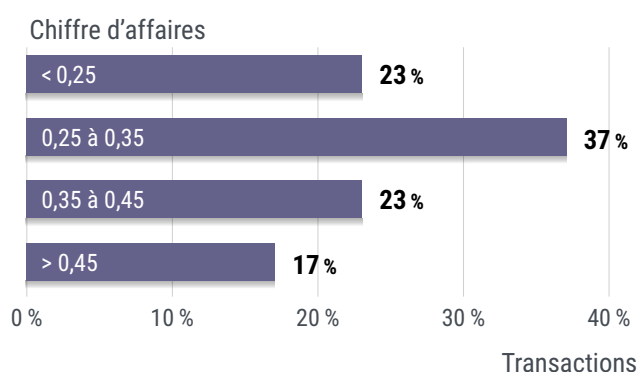
#### PAR NIVEAU DE CA

- Les cabinets de toutes tailles sont représentés.
- Près de 50 % de notre échantillon est composé de cabinet réalisant entre 500 K€ et 2 M€ de CA.
- Nous notons que le CA moyen de notre échantillon est de 2 060 K€, alors que le CA moyen du secteur est de 940 K€ (source Xerfi décembre 2020). Les grandes entités, plus susceptibles de faire l'objet d'une transaction, sont donc bien représentées.



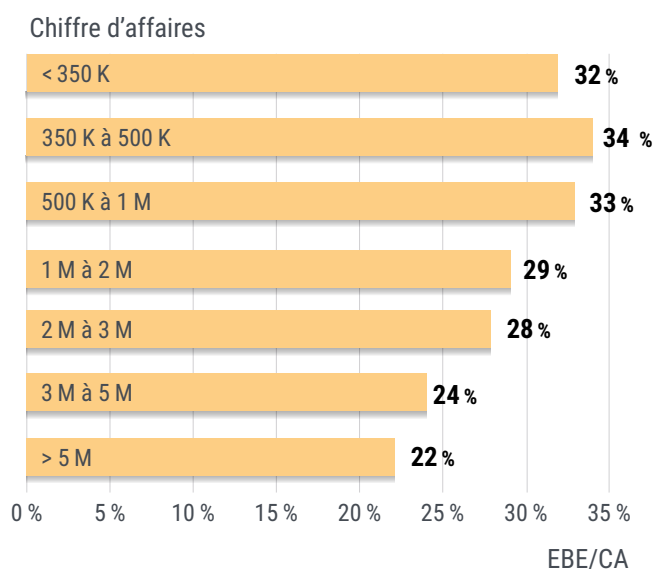
#### PAR NIVEAU DE RENTABILITÉ

- L'EBE retraité moyen des cabinets est de 35 % du CA.
- 60 % des cabinets dégagent un EBE entre 25 % et 45 % du CA.



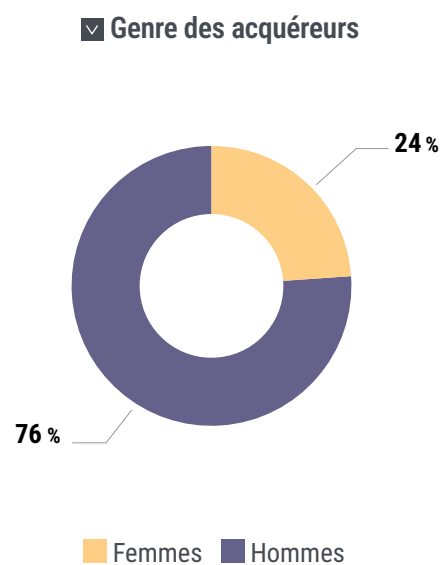
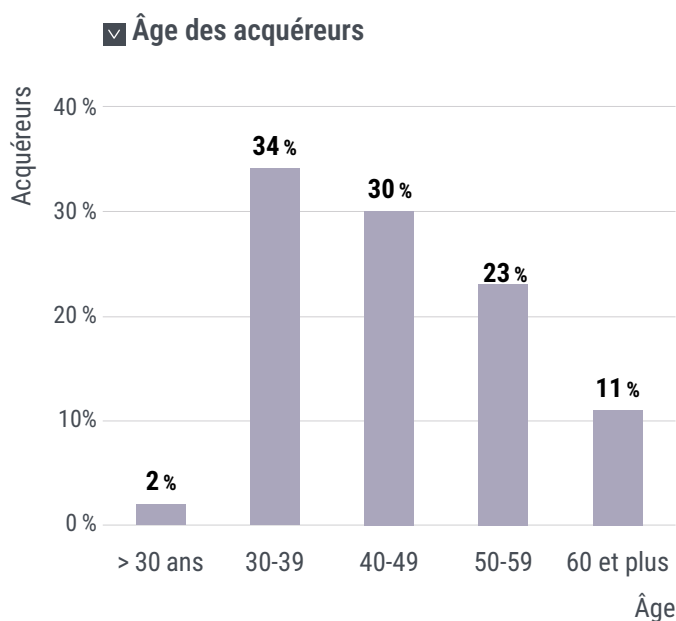
#### TAILLE DE CABINET ET RENTABILITÉ

- Nous constatons que la rentabilité diminue avec la taille du cabinet, caractérisant la croissance des charges de structures dans les cabinets importants.
- Il existe plus de dix points d'écart entre les cabinets de moins de 500 K€ des CA et ceux de plus de 5 M€ de CA. La baisse est linéaire.





## IV. PROFIL DES ACQUÉREURS



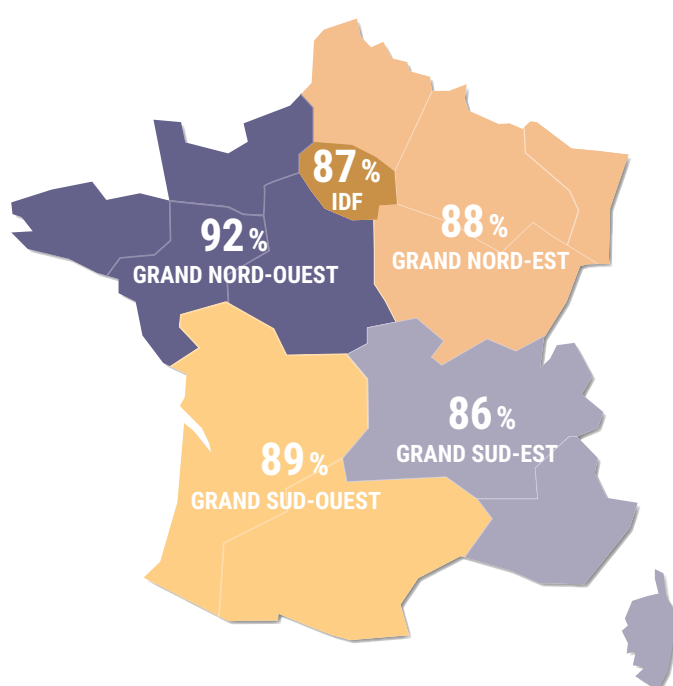
- L'âge moyen des experts-comptables acquéreurs s'établit à 45 ans, c'est un an de plus que dans notre dernière étude.
- Il est de 37 ans pour les experts-comptables en phase de première installation, soit trois ans de plus qu'en 2020.
- Les moins de 40 ans représentent 36 % des acquéreurs, c'est quatre points de moins que dans notre dernière étude.
- Les plus de 50 ans représentent 35 % des acquéreurs contre 29 % par le passé.
- Les femmes ne représentent que 24 % des acquéreurs. Cette répartition reste cependant conforme à la féminisation de la profession.



### 3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT

**Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 87 % du CA HT,  
60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 74 % à 100 %.**

Le prix de vente moyen évolue très peu (86 % du CA avec 60 % des transactions comprises entre 67 % et 103 % dans notre dernière étude), nous constatons également que la dispersion se réduit.



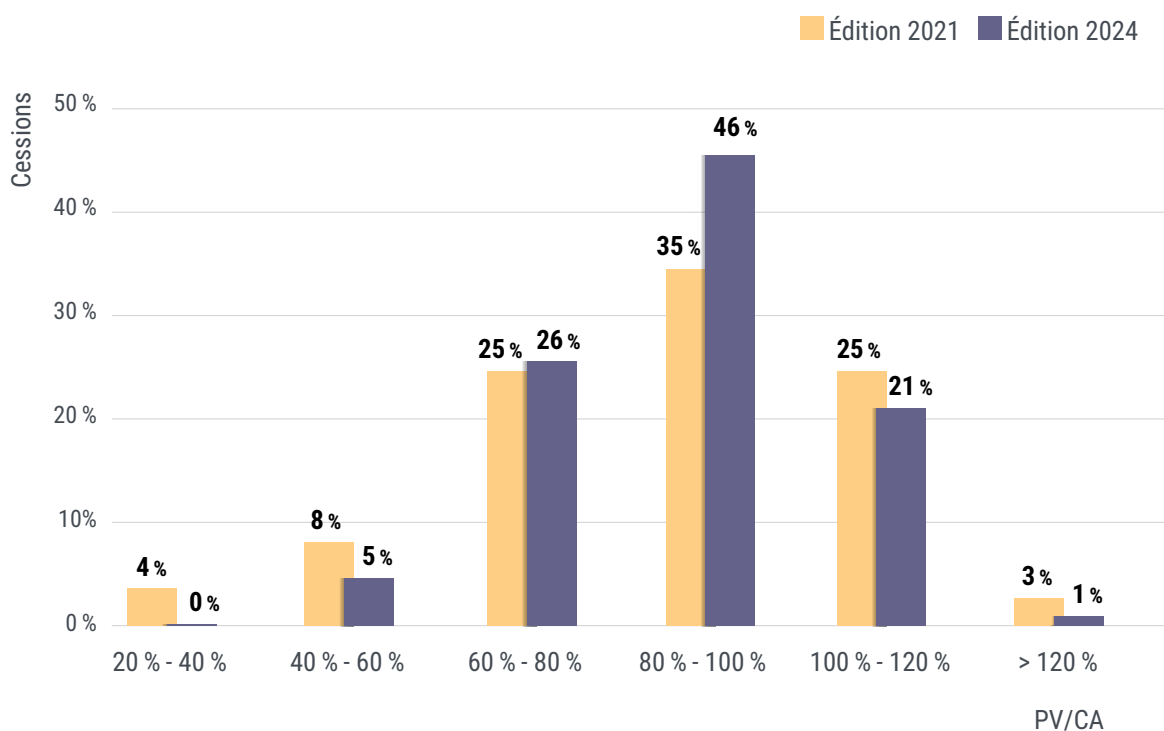
#### I. CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES

- > Les prix de cession moyens sont relativement homogènes sur tout le territoire. C'est le Grand Nord-Ouest qui enregistre la plus forte moyenne, à 92 % du CA.
- > 1/3 des transactions étudiées ont été enregistrées en Île-de-France et 30 % dans le quart Sud-Est de la France, ce qui est en adéquation avec la localisation des cabinets (30 % en Île-de-France et près de 25 % dans le Sud-Est).
- > 17 % des transactions étudiées ont été enregistrées à Paris intra-muros, où le prix de cession moyen est de 89 % du chiffre d'affaires.
- > C'est en Île-de-France, là où les opérations sont les plus nombreuses, que la dispersion est la plus forte.

Région	Prix de cession moyen	60 % des transactions entre	
Île-de-France	87 %	71 %	101 %
Grand Nord-Est	88 %	80 %	97 %
Grand Nord-Ouest	92 %	77 %	103 %
Grand Sud-Est	86 %	76 %	98 %
Grand Sud-Ouest	89 %	78 %	101 %
<b>France</b>	<b>87 %</b>	<b>74 %</b>	<b>100 %</b>

## II. DISPERSION DES PRIX

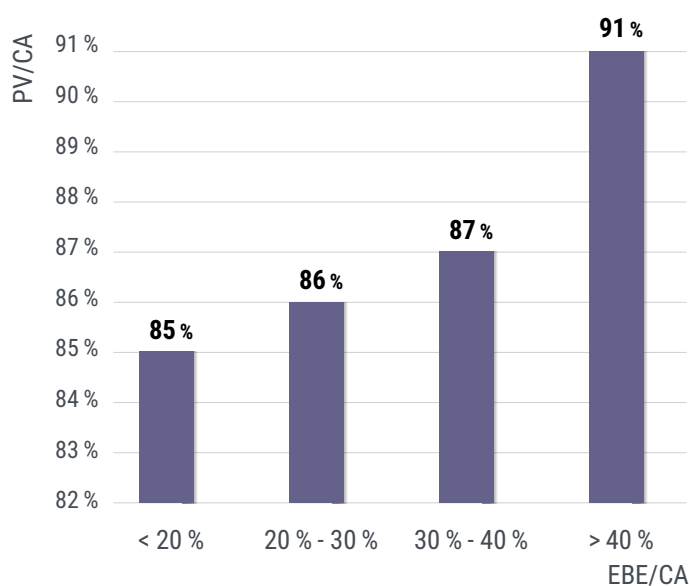
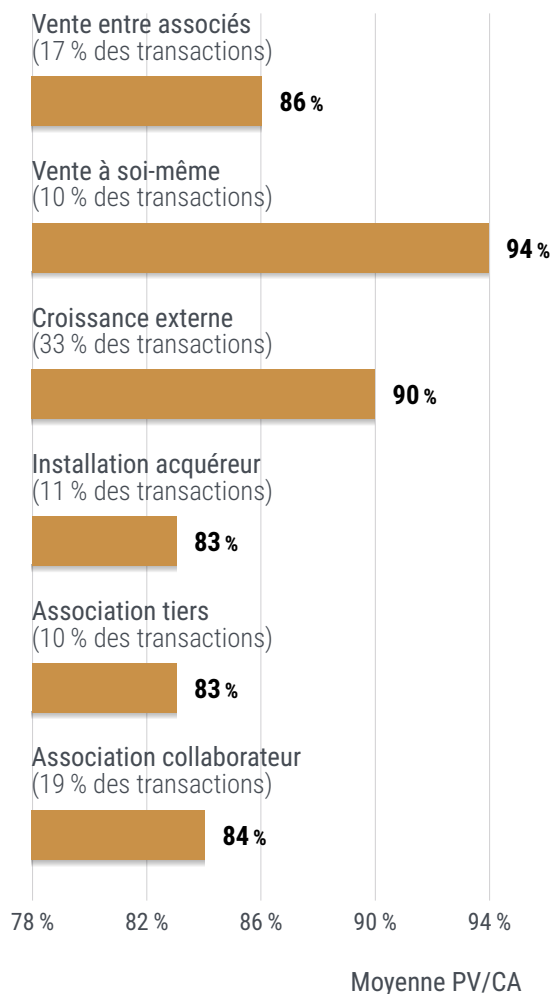
- Au niveau national, la dispersion s'atténue.
- Près des 2/3 des opérations sont comprises entre 70 % et 100 % du CA.
- 6 % des cabinets sont cédés à un prix soit inférieur à 60 %, soit supérieur à 120 %. C'est neuf points de moins qu'en 2020.



### III. PRIX DE CESSION SELON LA TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

#### Prix de cession moyen en France 87 % du CA HT

- > Les opérations les mieux valorisées sont les passages en société, caractérisées par l'absence de risque de déperdition de clientèle.
- > Le prix de vente moyen des opérations de croissances externes est supérieur de trois points à la moyenne nationale. Ce sont les économies d'échelles envisagées qui autorisent les acquéreurs à proposer des prix plus élevés.
- > Les installations acquéreurs et les associations d'un tiers ou d'un collaborateur sont globalement négociés à des prix inférieurs à la moyenne.



### IV. PRIX DE CESSION ET RENTABILITÉ DU CABINET

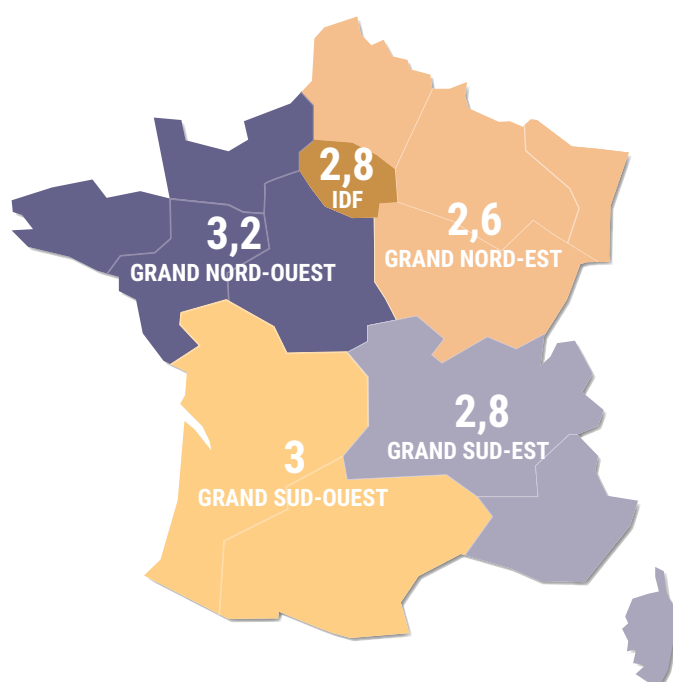
- > Il existe une corrélation positive entre la rentabilité des cabinets et les prix auxquels ils sont cédés, et dans ce contexte, ce sont les cabinets les plus rentables qui sont le mieux valorisés.
- > Les cabinets dont l'EBE retraité est supérieur à 40 % du CA sont cédés en moyenne à 91 % du CA.

## 4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE RETRAITÉ

**Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 2,8 fois l'EBE, 60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 2 à 3,6 fois l'EBE.**

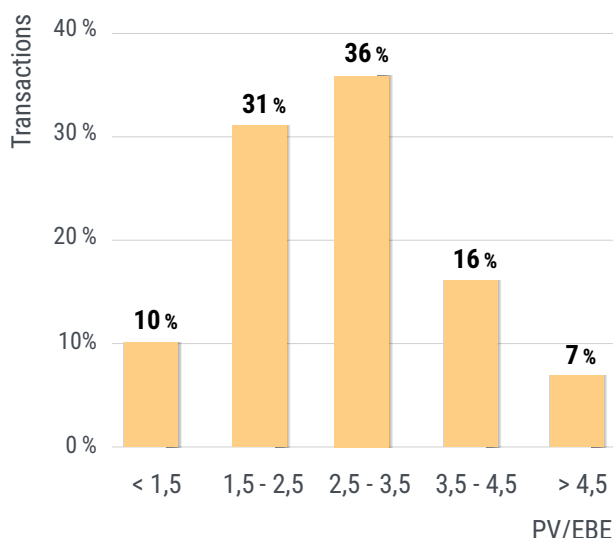
L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) est retraité de manière à neutraliser la rémunération du dirigeant, afin de créer un indicateur commun à toutes les structures. Nous avons pris en compte à la fois les rémunérations de gérance, les charges sociales des associés et les management fees remontant sur les holdings.

### I. CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES



- En coefficient d'EBE, le Grand Nord-Ouest reste la région où les cabinets sont le mieux valorisés. C'est également la région où la dispersion est la plus grande, avec 60 % des opérations comprises entre 1,8 et 3,9 fois l'EBE.
- L'Île-de-France et le Grand Sud-Est, régions qui enregistrent la majeure partie des opérations, ont des prix de cession dans la moyenne à 2,8 fois l'EBE.
- Pour les opérations à Paris intra-muros, le prix de vente moyen est de 2,9 fois l'EBE.
- C'est dans le Grand Nord-Est que le prix de vente moyen sur EBE est le plus bas, avec une faible dispersion.

Région	Prix de cession moyen	60 % des transactions entre	
Île-de-France	2,8	1,9	3,7
Grand Nord-Est	2,6	1,6	3,0
Grand Nord-Ouest	3,2	1,8	3,9
Grand Sud-Est	2,8	2,0	3,3
Grand Sud-Ouest	3,0	2,1	3,6
<b>France</b>	<b>2,8</b>	<b>2,0</b>	<b>3,6</b>



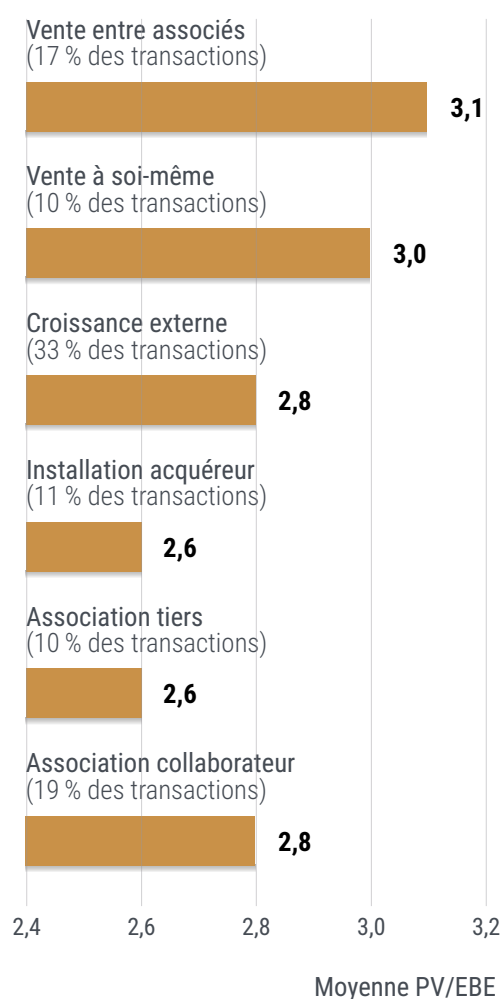
## II. DISPERSION DES PRIX

- En coefficient d'EBE, la dispersion est forte, du fait notamment d'une dispersion importante de la rentabilité des cabinets.
- Plus d'1/3 des opérations sont cédées à moins de 2 fois l'EBE et à plus de 4 fois l'EBE, soit un écart à la moyenne de plus de 40 %.

## III. PRIX DE CESSIION SELON LA TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

**Le prix de cession moyen en France est de 2,8 fois l'EBE.**

- Les opérations les mieux valorisées en prix de vente sur EBE sont les ventes entre associés.
- Nous notons que les croissances externes, dont le prix de cession moyen est élevé en coefficient de CA, ressortent dans la moyenne en multiple d'EBE.
- Les opérations d'association de tiers et d'installation de l'acquéreur restent les plus faiblement valorisées au regard de l'EBE.



## IV. PRIX DE CESSIION ET RENTABILITÉ DU CABINET

- Alors que le prix de vente en pourcentage de CA augmente avec la rentabilité des cabinets, nous observons que c'est l'inverse pour les prix de vente en coefficient d'EBE.
- Aussi, les cabinets les plus rentables s'échangent à des coefficients d'EBE plus faibles.
- C'est la conséquence de négociations basées principalement sur des pourcentages de CA, du fait notamment des économies d'échelles réalisables dans la profession : les acquéreurs ne tiennent pas toujours compte de la rentabilité de la cible, sachant qu'ils pourront la faire évoluer favorablement.



## 5. REMARQUES ET AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUENCER LE PRIX DE VENTE

---

- Les cabinets situés dans de grandes agglomérations sont en moyenne mieux valorisés avec un prix de vente moyen de 89 % du chiffre d'affaires.
- Les activités CAC exclusives cédées sont de plus en plus rares et ne présentent pas de prix plus élevés.
- Contrairement à ce que nous observons dans de nombreuses professions libérales, la taille des cabinets d'expertise comptable n'a pas d'influence sur le prix du fonds en pourcentage de CA.
- En revanche, en coefficient d'EBE, nous constatons que les cabinets dont le CA est inférieur à 2 M€ s'échangent en moyenne à 2,7 fois l'EBE contre 3,3 fois l'EBE pour les cabinets de plus de 2 M€ de CA.
- Le pourcentage acquis n'influence pas le prix de cession. Il n'existe ni prime ni décote de majorité ou de minorité.

### Éléments ayant une influence sur les prix de cession

L'évolution du marché modifie parfois les éléments déterminants des prix de cession. Ainsi, au-delà de la qualité de la clientèle, d'autres caractéristiques sont recherchées :

- les ressources humaines, face aux difficultés de recrutement du secteur, une équipe stable et qualifiée est précieuse,
- les spécialités, constituent un levier de développement pour l'acheteur,
- la technologie, dont le niveau de maturité est déterminant face à l'automatisation,
- l'organisation et la structuration, de plus en plus nécessaires avec la croissance des cabinets.

Au-delà des qualités intrinsèques de la cible, certaines modalités de la transaction vont permettre de réduire les risques et donc d'exercer une influence sur le prix de cession :

- clause de garantie de chiffre d'affaires (réduction du prix de vente si le CA n'atteint pas le montant escompté),
- clause d'earn-out, révision de prix,
- crédit vendeur,
- accompagnement du cédant : l'accompagnement peut se réaliser avec ou sans rémunération,
- interdiction de se réinstaller pendant un temps déterminé, cette clause de non-concurrence s'accompagne parfois d'une indemnité qui augmente alors le prix de vente.



## 6. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE

---

### I. LEXIQUE

Terminologie utilisée par INTERFIMO pour qualifier les transactions de fonds libéral ou de parts de cabinets d'expertise comptable.

#### **Installation de l'acquéreur**

Acquisition d'une étude par un collaborateur ou par un tiers, en première installation ou en réinstallation suite au départ du (des) cédant(s).

#### **Croissance externe de l'acquéreur**

Acquisition d'une nouvelle étude par une étude existante.

#### **Vente entre associés**

Cession de parts entre associés.

#### **Association d'un collaborateur**

Intégration d'un collaborateur en qualité d'associé.

#### **Association d'un tiers**

Intégration d'un expert-comptable extérieur au cabinet en qualité d'associé.

#### **Vente à soi-même**

Cession à une société dans laquelle le (les) cédant(s) reste(nt) largement majoritaire(s) :

- passage de BNC en SEL, SA ou SARL,
- cession à une holding (SPFPL).

### II. DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE

#### **Prix du fonds libéral**

Il s'agit de la valorisation des éléments corporels et incorporels après négociation. Lors d'une acquisition de fonds, l'acquéreur reprendra l'activité, les éléments permettant de la générer (matériel, bail...) et aucun autre élément du bilan.

#### **Prix des titres d'une société**

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. Les dettes de la société sont déduites de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour les cas d'acquisitions de parts de sociétés, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds libéral ayant servi au calcul des titres. C'est cette valeur du fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

#### **Excédent Brut d'Exploitation (EBE)**

Il s'agit du bénéfice dégagé par l'activité du cabinet sans tenir compte des charges exceptionnelles, des amortissements et des frais financiers.

#### **Excédent Brut d'Exploitation retraité**

Les EBE sont retraités de manière à neutraliser la rémunération du dirigeant (rémunérations de gérance, charges sociales et management fees), afin de créer un indicateur commun à toutes les structures.

Pour plus d'informations,  
contactez votre interlocuteur local



## VALORISE VOTRE ENTREPRISE LIBÉRALE

INTERFIMO vous propose d'estimer  
la valeur de votre activité.  
Cette évaluation repose sur  
une analyse complète de votre  
entreprise : activité, organisation,  
ressources stratégiques.

### » POUR QUI ?

Toute profession libérale  
réglementée

### » DANS LE CADRE D'UNE...

- Cession
- Restructuration
- Association
- Vente à soi-même

### » CONFIEZ VOTRE ENTREPRISE À UN EXPERT

**Blandine PISANESCHI**

*Responsable du pôle Évaluation*

✉ [blandine.pisaneschi@interfimo.fr](mailto:blandine.pisaneschi@interfimo.fr)

☎ 06 38 87 08 76



Maison des Professions Libérales  
46, boulevard de La Tour-Maubourg - 75343 PARIS Cedex 07 - [www.interfimo.fr](http://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