

PRIX DE CESSION

DES CABINETS DE RADIOLOGIE

Édition 2022



Scannez et téléchargez nos études
statistiques et nos focus sur les
prix des entreprises libérales
financées par INTERFIMO.

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.
www.interfimo.fr – Janvier 2022.

Introduction4

01. Caractéristiques des transactions6

I. Typologie des transactions6

II. Statut des acquéreurs8

III. Données sociologiques10

IV. Quelques données économiques12

02. Prix de cession14

I. Prix de cession en % du chiffre d'affaires14

1. Critères géographiques

2. Dispersion des prix

3. Prix de cession selon la typologie des transactions

4. Prix de cession selon le niveau de chiffre d'affaires

II. Prix de cession en multiple de l'EBE18

1. Critères géographiques

2. Dispersion des prix

3. Prix de cession selon le niveau de chiffre d'affaires

III. Prix de cession et rentabilité20

V. Autres observations22

03. Lexique et méthodologie24

Spécialisé depuis plus de 50 ans dans le financement des actifs incorporels des professions libérales réglementées, INTERFIMO entend contribuer à la fluidité des transmissions d'entreprises libérales en publiant régulièrement des études sur les prix de marché des pharmacies, laboratoires et cabinets libéraux de la santé, du droit et du chiffre.

Ces statistiques ont pour but de donner un éclairage objectif aux acheteurs, aux vendeurs et, aux protagonistes d'une association ainsi qu'à leurs conseils.

Parmi les spécificités du marché de la radiologie, il convient de souligner :

- une problématique d'effectif ; la moyenne d'âge est élevée, le numerus clausus reste faible et les départs en retraite nombreux, ce qui complexifie le renouvellement de la profession. Cela entraîne également de fortes disparités d'une région à l'autre avec une grande hétérogénéité du nombre de praticiens.
- des objectifs ambitieux d'économie sur les dépenses d'imagerie médicale de l'Assurance Maladie et des baisses tarifaires régulières qui ont pour conséquence la concentration du secteur : les radiologues se regroupent pour défendre leurs marges (mutualisation des fonctions supports, des achats et partage des plateaux techniques).
- le déploiement de la télé-radiologie avec des diagnostics réalisés par des radiologues à distance.

Ces phénomènes transforment le panorama de la radiologie, d'autant que la crise sanitaire les a accéléré, ce qui a conduit à une forte baisse des actes durant les confinements induisant une perte d'activité d'environ 3 % sur l'exercice 2020.



Blandine PISANESCHI,
Responsable Valorisation



Loïc MERCIER,
Directeur
du Pôle Grands Comptes

Cette transformation et la complexité des structures qui se regroupent ont des conséquences sur les méthodes de valorisation des cabinets, dont nous observons une grande diversité dans nos dossiers.

Les méthodes d'actualisation des flux sont parfois mises en place mais restent peu utilisées.

Ce sont les évaluations par les multiples qui prédominent, mais avec une pluralité dans le choix du sous-jacent : l'activité (CA), divers ratios de rentabilité (Excédent Brut d'Exploitation, résultat d'exploitation), flux de trésorerie, etc.

Un certain nombre d'évaluations est réalisé à partir d'un multiple du Résultat Net, afin de déterminer directement un prix de titres, sans passer par la revalorisation de la clientèle.

Certains évaluateurs calculent également la valeur d'un cabinet en fonction du nombre de temps plein de radiologues exerçant dans la structure.

Une diversité constatée au niveau des méthodes de valorisation, mais également au niveau des coefficients utilisés, qui peuvent parfois aller du simple au double.

L'étude qui suit agrège ces observations afin d'estimer la valeur des fonds libéraux de radiologie, telle qu'elle ressorte en moyenne des dossiers de financement que nous avons pu étudier. Il s'agit d'une approche statistique qui ne préjuge pas de la valeur individuelle d'un cabinet de radiologie.

Caractéristiques des transactions

Notre étude porte sur une centaine de transactions de cabinets de radiologie dont nous avons étudié le financement entre 2019 et 2021.

32 % sont des cessions de droits de présentation à la clientèle (objet principal du financement) et 68 % sont des cessions de parts exclusivement.

Cette répartition n'a pas évolué depuis notre dernière étude.

Ces chiffres sont à nuancer, en effet les organigrammes des groupes de radiologie peuvent être complexes comparés à d'autres professions libérales.

La majorité des cabinets de radiologie sont des groupes composés de différentes sociétés, séparant en général, les activités d'imagerie conventionnelle des activités d'imagerie lourde (IRM et scanner). Aussi, dans la plupart des opérations,

les cessions de droits de présentation à la clientèle s'accompagnent de cessions de parts de ces différentes sociétés (SCM, GIE, sociétés disposant des autorisations d'exploitation de matériels lourds).

Nous observons par ailleurs des cessions partielles de droits de présentation à la clientèle (indemnité d'intégration), lors de l'entrée de nouveaux associés au sein de structures soumises à l'Impôt sur le Re-

venu (SDF - Société de Fait, SEP - Société en Participation, etc.) encore existantes.

Il est important de noter que des fonds d'investissement sont entrés dans certaines sociétés d'exercice. Les opérations de croissance externe de ces sociétés ne sont pas intégrées dans notre panel, Interfimo n'accompagnant que les groupes à gouvernance libérale.

I TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

■ **28 % des opérations sont des ventes entre associés**, contre 14 % dans notre dernière étude. Phénomène sans doute lié au problème démographique que rencontrent les professions médicales en général et la radiologie en particulier : le nombre de nouveaux entrants ne permettant pas de compenser les départs en retraite, les cédants sont dans l'obligation de vendre leurs activités aux autres associés de la société (montée en puissance de jeunes associés, opération de réduction de capital, relution des associés présents, etc.).

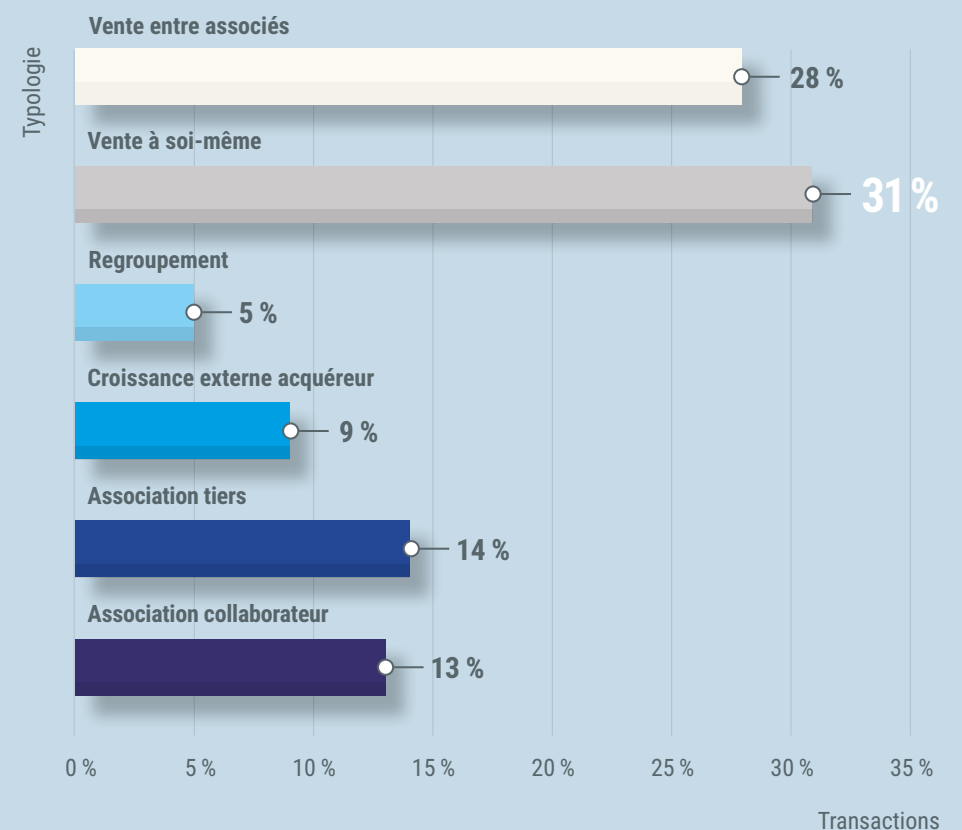
■ Pour les mêmes raisons, nous constatons que **les acquéreurs en phase d'installation** (associations de tiers ou de collaborateurs) **ne représentent plus que 27 % des transactions**, contre 52 % en 2017. 80 % d'entre eux sont en phase de première installation.

■ **Les ventes à soi-même, dites « OBO », représentent 31 % des opérations**. Il s'agit de réorganisation de groupe : changement de régime fiscal, avec ou sans sortie d'associés et/ou intégration de jeunes entrants. Ce changement de structure s'inscrit très souvent dans une stratégie de réorganisation et de structuration de la société qui lui permettra d'assurer son développement.

■ **33 % des cédants sont en phase de départ à la retraite**, 23 % de départs en retraite immédiats et 10 % de préparation à la retraite (cession progressive). C'est moins qu'en 2017 où ils représentaient 41 %. En effet, les radiologues travaillent de plus en plus tard : les plus de 60 ans représentent près de 25 % des praticiens en 2020 contre 20 % en 2010 (sources Xerfi).

Une opération sur trois est une vente à soi-même

✓ TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS



Baisse importante des acquisitions de parts en nom propre

II STATUT DES ACQUÉREURS

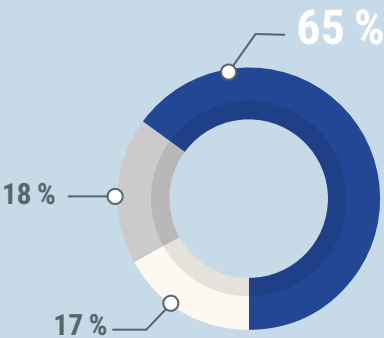
- Nous constatons peu d'évolution concernant **le statut des acquéreurs de clientèle : 82 % des acquéreurs choisissent la SEL, avec une majorité de SELARL et 18 % acquiert encore en nom propre**. Il s'agit principalement d'acquisition partielle de patientèle, indemnité d'intégration au sein d'une SDF (Société De Fait) structure sans personnalité morale, permettant aux radiologues de mutualiser leurs activités. Dans ces cas-là, l'acquéreur n'a pas d'autre choix que d'emprunter en nom propre.
- En revanche, lorsqu'il s'agit **d'acquisition de parts**, qui, rappelons-le, représente plus des 2/3 de notre échantillon, les structures choisies ont fortement évolué :
- **une opération sur deux se fait par l'intermédiaire d'une SPFPL** (SAS ou SARL) contre 16 % en 2017.
- **les acquisitions de part en nom propre représentent 25 % des opérations contre 66 % en 2017.**
- 25 % des acquisitions de parts se font par l'intermédiaire de SEL (contre 14 % en 2017).

Cette évolution est significative de l'évolution du marché de la radiologie : la concentration, l'évolution de la réglementation et les réorganisations ont favorisé le développement des structures à l'IS. La transmission de ces cabinets s'effectue aujourd'hui principalement par le biais de holdings qui permettent une optimisation fiscale et une amélioration des capacités d'endettement.

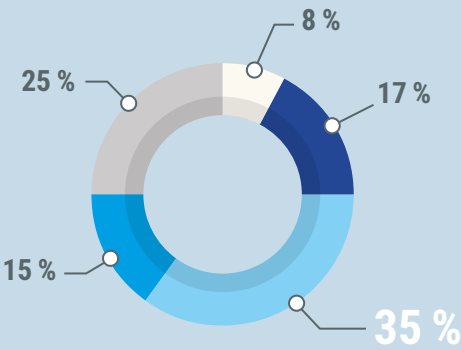
Si cette évolution est importante, il reste tout de même encore 25 % des acquisitions en nom propre. À noter qu'il s'agit globalement d'opérations de faibles montants d'environ 200 K€ (alors que le montant moyen des crédits de notre échantillon est de 1,6 M€) pour lesquelles la complexité d'une structure holding ne se justifie pas.

Quatre acquéreurs sur cinq choisissent la SEL pour les acquisitions de fonds

STATUT CHOISI PAR LES ACQUÉREURS DE CLIENTÈLE



STATUT CHOISI PAR LES ACQUÉREURS DE PARTS



Nom propre SARL SAS SELARL SELAS

III DONNÉES SOCIOLOGIQUES

- À l’instar de la profession, nous constatons un vieillissement des associés acquéreurs dont la moyenne d’âge était de 46 ans dans notre dernière étude.
- Il est assez proche de l’âge moyen des radiologues qui est de 52 ans pour l’ensemble des praticiens et 54 ans pour les radiologues exerçant en libéral. De même, la répartition des radiologues par tranche d’âge est proche de celle de nos acquéreurs :

	Radiologues en 2020*
Moins de 40 ans	24,9 %
40 à 49 ans	22,7 %
50 à 59 ans	27,6 %
60 ans et +	24,8 %

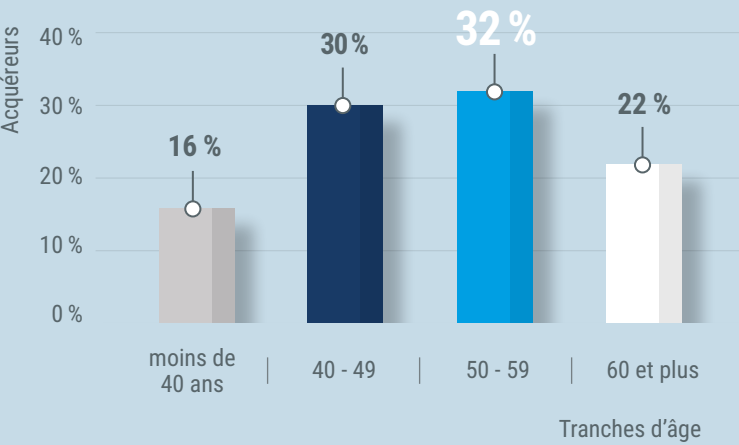
* Sources Xerfi, tenant compte des radiologues salariés représentant 34 % des praticiens.

- Ainsi, en radiologie, les investissements se font tout au long de la carrière du fait des regroupements et réorganisations.
C’est également la conséquence d’une pyramide des âges des emprunteurs équilibrée. La gouvernance inter générationnelle est nécessaire à la pérennité des cabinets.
- L’âge moyen des acquéreurs en première installation est de 31 ans.
- Le taux de féminisation de notre panel est supérieur à la fois à notre dernière étude (29 %) et à la féminisation de la profession (30 %).
- Notons la surreprésentation des femmes jeunes dans notre panel (42 % des acquéreurs de moins de 40 ans).

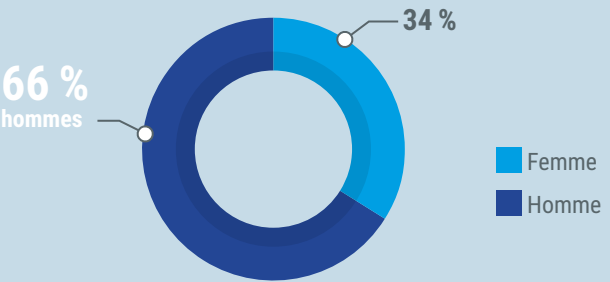
La moyenne d’âge
des acquéreurs
est de
50 ans

Les femmes
constituent
34 %
des acquéreurs

PROFIL DES ACQUÉREURS



RÉPARTITION FEMME/HOMME



L'EBE moyen,
retraité des
rémunérations
des associés,
est de
44 %
du CA

IV QUELQUES DONNÉES ÉCONOMIQUES

A. Chiffre d'affaires des cabinets de notre panel

- Le chiffre d'affaires moyen est en hausse constante (3,9 M€ en 2013 et 5,7 M€ en 2017), conséquence de la concentration du secteur.
- Les cabinets plus petits et de taille moyenne sont toujours bien représentés sur le marché de la transaction.
- C'est principalement l'augmentation du nombre de cabinets importants de plus de 10 M€ de CA qui entraîne la hausse de cette moyenne.

Le chiffre d'affaires
moyen des cabinets
de radiologie cédés
s'établit à
6,4 M€

B. Excédent Brut d'Exploitation retraité des cabinets de radiologie cédés (cf. méthodologie)

- La rentabilité des cabinets de notre panel est en légère baisse par rapport à notre étude de 2017 où il était de 45 %.
- Les baisses tarifaires sont quasiment compensées par les volumes et les gains de productivité.
- La rentabilité plus élevée des cabinets réalisant plus de 10 M€ montre que les économies d'échelles sont importantes en radiologie. Notons que dans notre dernière étude en 2017, l'EBE de ces cabinets étaient de 41,8 %, inférieur à la moyenne. La mise en place d'économies d'échelles et son impact en terme d'amélioration de rentabilité s'inscrivent dans le temps.

▼ ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES CABINETS DE NOTRE PANEL

Chiffre d'affaires	2020	Étude 2017	Étude 2013
< 1 000 K€	10 %	7 %	15 %
≥ 1 000 K€ et < 3 000 K€	30 %	26 %	28 %
≥ 3 000 K€ et < 5 000 K€	19 %	28 %	27 %
≥ 5 000 K€ et < 10 M€	18 %	21 %	23 %
≥ 10 M€	23 %	18 %	7 %
	100 %	100 %	100 %

▼ EBE EN % DU CA

Chiffre d'affaires	EBE en % du CA
< 2 000 K€	42,9 %
≥ 2 000 K€ et < 4 000 K€	44,8 %
≥ 4 000 K€ et < 10 M€	42,2 %
≥ 10 M€	46,7 %
	44,1 %

Attention, comme précisé en introduction, il s'agit ici des dossiers étudiés par Interfimo.

02

Prix de cession

I PRIX DE CESSION EN % DE CA

■ **Le prix de cession moyen est en légère hausse depuis notre dernière étude en 2017** (rappel : prix de vente moyen de 46 % du CA, avec 60 % des transactions comprises entre 30 % et 62 %).

A. Critères géographiques

■ **C'est en Île-de-France que la moyenne des prix de cession est la plus élevée.** C'est également la région où la dispersion est la plus importante. L'Île-de-France regroupe 25 % des transactions. Ce sont les cabinets parisiens (10 % des transactions), qui tirent les prix vers le haut (moyenne observée à 58 %).

■ **La région du Nord-Ouest est la moins chère, comme en 2017,** avec un écart à la moyenne de 10 points. C'est également la région où la densité de radiologues est la plus faible, ce qui limite le dynamisme du marché de la transaction. Ce marché reste homogène avec 60 % des transactions qui s'inscrivent dans une fourchette de 15 points (contre 41 points pour l'Île-de-France).

■ **Le Sud-Ouest et le Sud-Est regroupent un peu plus de 40 % des transactions.** Les prix moyens sont identiques, à 46 % de CA, légèrement en dessous de la moyenne nationale. C'est également les régions où les densités sont les plus élevées (avec l'Île-de-France).

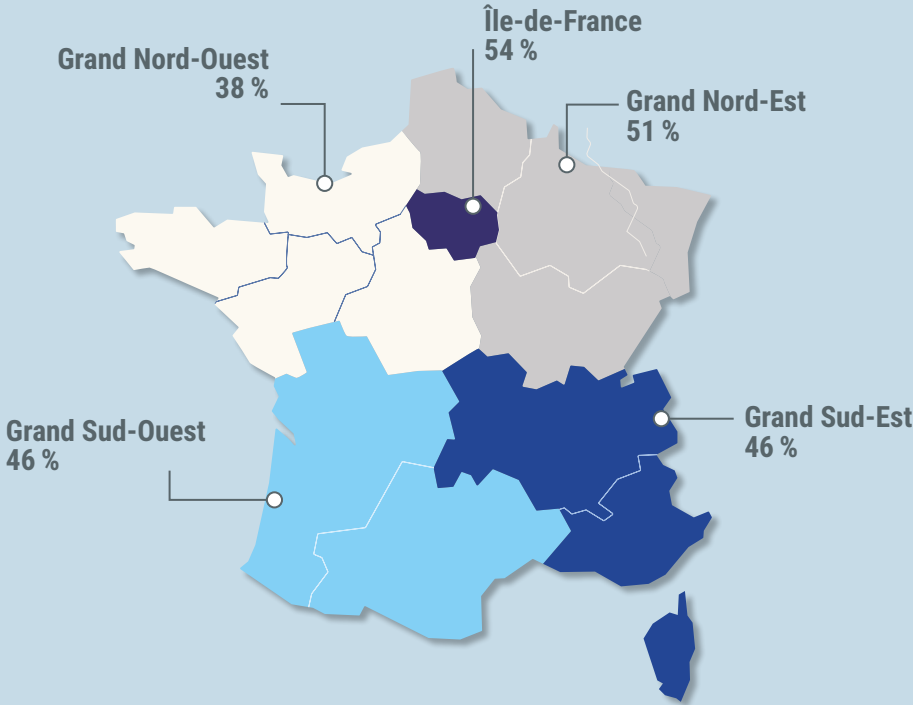
■ **Le prix de vente moyen du Nord-Est est supérieur à la moyenne nationale, à 51 % du CA.** Pourtant, c'est la région qui enregistre le moins de transactions (14 % du panel) et où la densité de radiologues est légèrement en deçà de la moyenne nationale.

Le prix de cession
moyen, France
entière, s'établit à

48 %
chiffre d'affaires (CA)

60 %
des transactions
s'inscrivant dans
une fourchette
de 31 % à 61 %

✓ PRIX DE CESSION SUIVANT LES RÉGIONS



Région	Prix de cession	60 % des transactions entre	
Île-de-France	54 %	31 %	72 %
Grand Nord-Est	51 %	32 %	68 %
Grand Nord-Ouest	38 %	25 %	40 %
Grand Sud-Est	46 %	33 %	57 %
Grand Sud-Ouest	46 %	37 %	53 %

B. Dispersion des prix

- Les prix de cession moyens masquent des disparités importantes : malgré la grande diversité des méthodes de valorisation des cabinets de radiologie, cette dispersion n'a que très peu évolué depuis notre dernière étude.
- 10 % des cabinets sont cédés à des prix extrêmes c'est-à-dire inférieurs à 20 % et supérieurs à 80 % du chiffre d'affaires.

C. Prix de cession selon la typologie des transactions

- **Les associés d'un cabinet** ayant à la fois un revenu installé et souvent confortable, et la volonté d'augmenter leur participation, sont prêts à payer plus cher leurs acquisitions, expliquant les prix des cessions plus élevés.
- **Les ventes à soi-même présentent également un prix de cession moyen supérieur à la moyenne**, montrant la bonne capacité de remboursement des structures de radiologie dans le cadre des restructurations.
- **C'est lorsque les parts de la société sont acquises par un tiers, externe au cabinet, que le prix moyen est le plus bas (38 %)**, conséquence de la baisse de la démographie des radiologues : comme indiqué ci-dessus, les nouveaux radiologues sont moins nombreux et ont un pouvoir de négociation important.

D. Prix de cession selon le niveau de chiffre d'affaires

- **Le niveau de chiffre d'affaires** influence le prix de cession des cabinets de radiologie.
- Cela résulte de la tendance à la concentration du secteur et de l'importance des économies d'échelle : il est plus intéressant d'être associé d'un grand groupe.

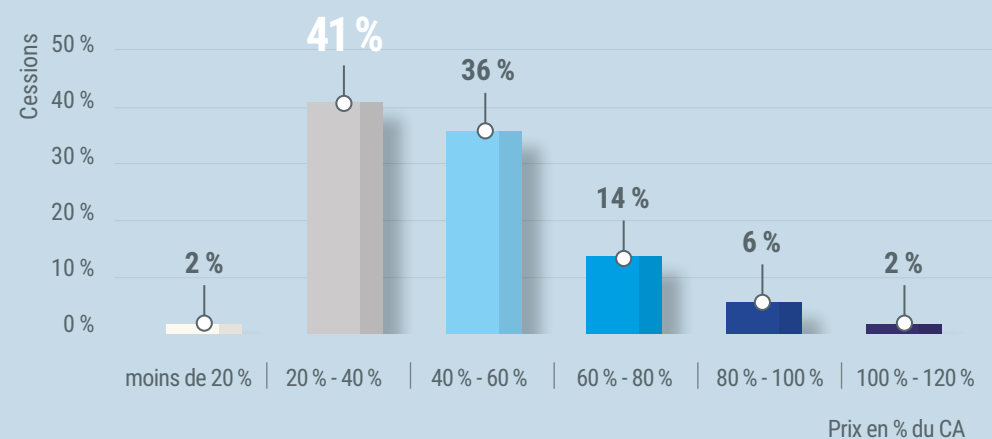
Au niveau national, le marché est caractérisé par un niveau de dispersion élevé

Ce sont les ventes entre associés qui se vendent le plus cher avec un prix moyen de

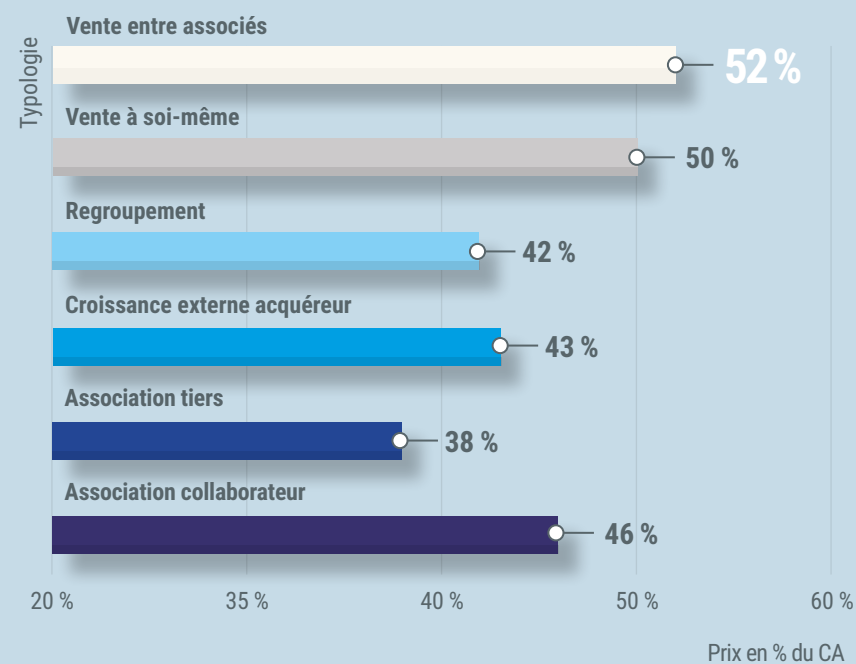
52%

Plus le niveau d'activité est important et plus le prix de cession en % du CA est élevé

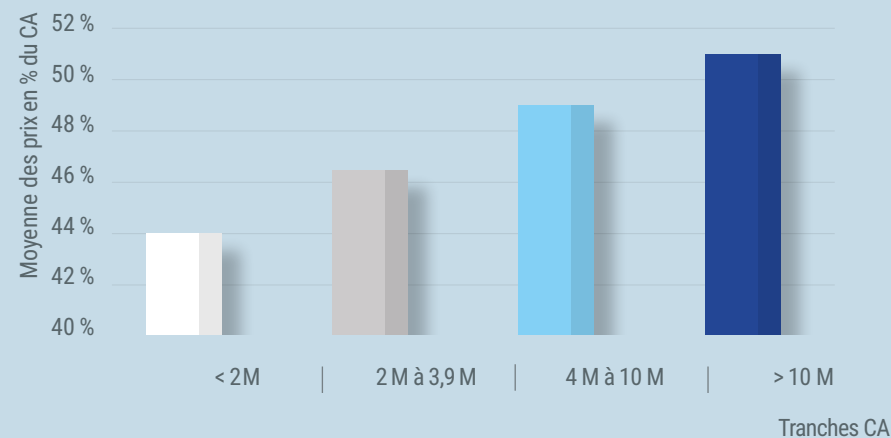
DISPERSION DES PRIX



PRIX DE CESSIION MOYEN PAR TYPOLOGIE D'OPÉRATION



PRIX DE CESSIION SELON LE NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRES



II PRIX DE CESSIONS EN MULTIPLE D'EBE

Comme indiqué dans l'introduction, les évaluateurs utilisent diverses méthodes pour valoriser les cabinets de radiologie. Une grande partie se base sur des multiples de résultats (résultats d'exploitation, résultat net, cash-flow disponibles...). C'est pourquoi, il nous a semblé important de vous présenter également nos résultats en multiple d'EBE.

■ **Le prix de cession moyen est en légère hausse depuis notre dernière étude en 2017** (rappel : PV moyen de 1 fois l'EBE, avec 60 % des transactions comprises entre 0,7 et 1,4).

A. Critères géographiques

- En comparant les prix de cession moyen en % de CA et les prix de cession moyen en multiple d'EBE, nous constatons quelques écarts :
- **Ce n'est pas l'Île-de-France qui présente le multiple d'EBE le plus élevé, mais le Nord-Est.** Ce sont les rentabilités différentes entre ces deux régions qui explique cet écart. En effet, la rentabilité des cabinets est plus faible dans le Nord-Est, l'EBE/CA étant de 42 % contre 46 % pour l'Île-de-France.
- **Si le Sud-Ouest présente un prix de cession moyen inférieur à la moyenne en % de CA, il est supérieur à la moyenne en multiple d'EBE.** La plus faible rentabilité des cabinets de la région explique cet écart (EBE/CA = 41 %). C'est le dynamisme de la région qui justifie le prix élevé, équivalent à la moyenne des cabinets d'Île-de-France.

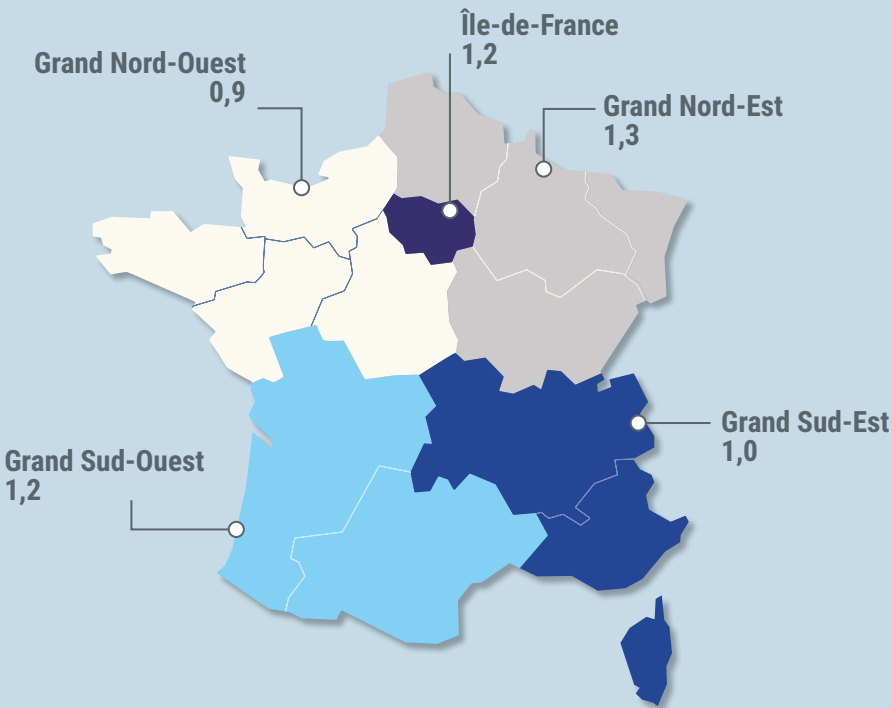
B. Dispersion des prix

- Nous retrouvons la même dispersion des prix en coefficient d'EBE et en % de CA.

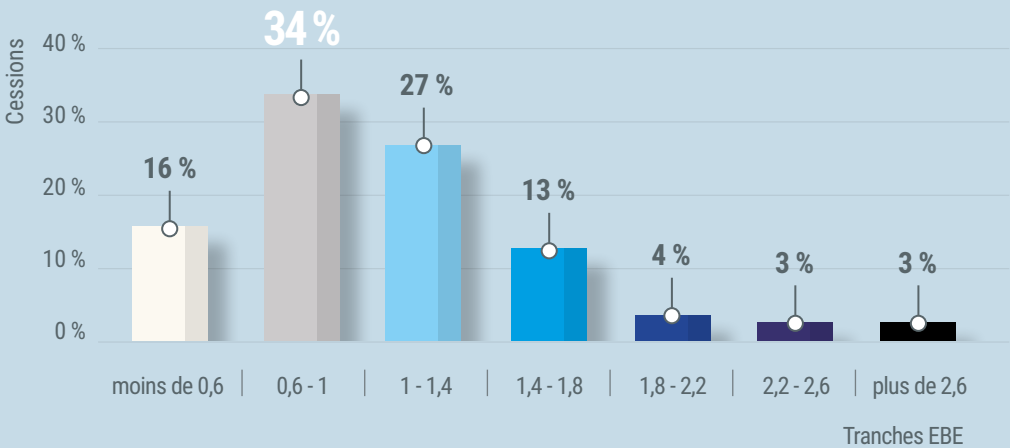
Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à **1,1** fois l'Excédent Brut d'Exploitation retraité (avant rémunérations et cotisations sociales des associés)

60 %
des transactions
s'inscrivant dans
une fourchette
de 0,7 à 1,5

✓ PRIX DE CESSION SUIVANT LES RÉGIONS EN MULTIPLE D'EBE



✓ DISPERSION DES PRIX EN MULTIPLE D'EBE



C. Prix de cession selon le niveau de chiffre d'affaires

- Pour les cabinets de moins de 10 M€ de CA, l'influence de la taille est confirmée : plus le niveau d'activité est important et plus le prix de cession est élevé.
 - En revanche, pour les cabinets de plus de 10 M€ de CA, le prix de vente en coefficient d'EBE est inférieur.
 - Cela résulte d'une part de la très belle rentabilité de ces cabinets (cf. données économiques).
- D'autre part, si ces cabinets dégagent une belle rentabilité, elle ne peut être intégralement reversée aux associés du fait des nécessaires mises en réserve pour répondre au renouvellement du matériel et à la concentration du marché.
- La part d'EBE consacrée au remboursement de la dette d'acquisition est donc réduite et le multiple d'EBE plus faible.

Les cabinets de plus de 10 M€ de CA se cèdent en moyenne 1,07 fois l'EBE

III PRIX ET RENTABILITÉ

Deux ratios ont été comparés :

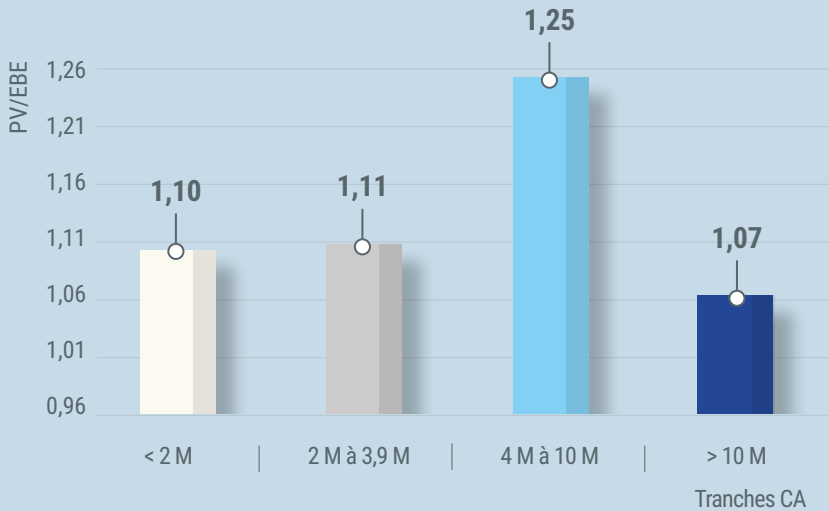
- le prix de cession par rapport au chiffre d'affaires,
- la rentabilité des cabinets soit l'EBE retraits, avant rémunérations et cotisations sociales des associés comparé au chiffre d'affaires.

Chaque point représente la cession d'un cabinet de radiologie en fonction de :

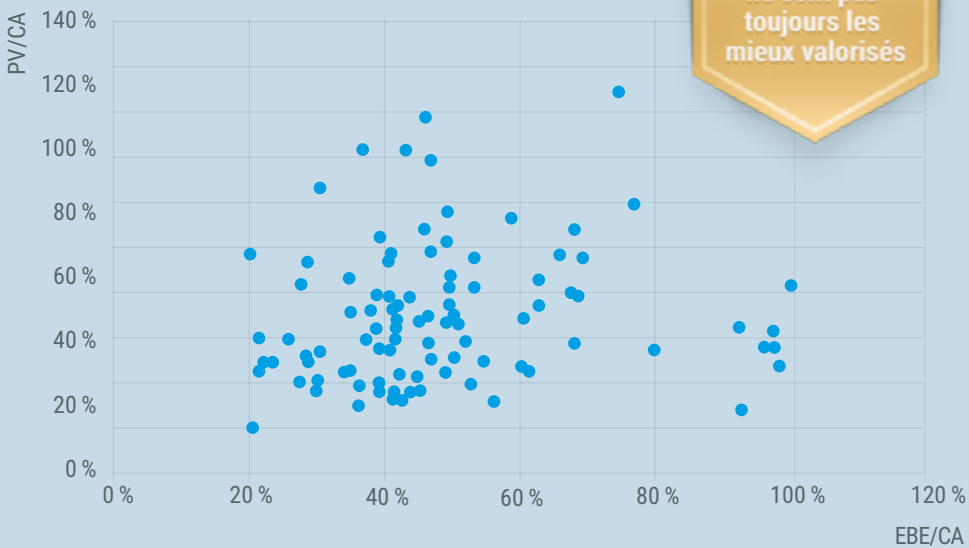
- sa rentabilité en abscisse,
- son prix de vente en % du CA en ordonnée.

La dispersion du nuage de points témoigne de l'hétérogénéité du marché au regard du critère prix/rentabilité.

▼ PRIX DE CESSION PAR TAILLE DE CABINET



▼ PRIX DE CESSION ET RENTABILITÉ



IV AUTRES OBSERVATIONS SUR LES DOSSIERS ÉTUDIÉS PAR INTERFIMO

A. Nature de l'activité

- Nous distinguons en radiologie deux activités principales : la **radiologie conventionnelle** (radiographie, échographie, mammographie etc.) et **l'imagerie en coupe** (IRM et scanner).
- Notre dernière étude faisait ressortir que, lorsque l'activité était segmentée, l'imagerie en coupe était mieux valorisée. Aujourd'hui, les cabinets de radiologie sont mixtes et les prix de vente globalisés, sans doute du fait de l'augmentation des autorisations d'IRM et de scanner de ces dernières années. De plus, les revenus d'imagerie en coupe sont la plupart du temps répartis sur des structures différentes selon qu'il s'agisse de forfaits techniques ou d'honoraires, rendant le distinguo complexe.
Ceci étant, nous observons que lorsque les évaluateurs distinguent les deux activités, les valorisations de l'imagerie en coupe sont encore de 30 % à 40 % supérieures à celles de l'activité conventionnelle.
- Quant à **la radiothérapie**, les dossiers sont plus rares, six dans notre étude dont la moitié sont des ventes à soi-même. Les prix de vente apparaissent globalement en deçà de la moyenne, entre 35 % et 45 % du CA. À noter qu'il s'agit toujours de structures importantes (CA > 7 M€).
- Enfin, **la médecine nucléaire** représente environ 10 % des cessions. Elles sont les plus valorisées avec des prix de vente moyen de 69 % du CA et de 1,6 fois l'EBE. C'est certainement le développement et les performances de cette activité qui la rend attractive.

B. Cabinets ruraux / cabinets urbains

- Les cabinets des grandes villes de plus de 50 000 habitants, représentant les 3/4 de notre échantillon, sont cédés en moyenne à 49 % de CA et 1,2 fois l'EBE, contre 45 % du CA à 1 fois l'EBE pour les communes plus petites.



*Saisissez en ligne votre demande de
financement ou celles de vos clients
professionnels libéraux en toute sécurité
sur interfimo.fr*

03

Lexique et méthodologie

LEXIQUE

Terminologie utilisée par INTERFIMO pour qualifier les transactions de fonds libéral ou de parts de sociétés.

● **Vente entre associés :**

cession de parts entre associés.

● **Vente à soi-même dite OBO (« Owner buy out ») :**

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

● **Regroupement de cabinets :**

rassemblement dans une même structure juridique de deux cabinets, les gérants des deux cabinets restant associés dans la nouvelle structure.

● **Installation de l'acquéreur :**

acquisition d'un cabinet (ou d'une clientèle partielle) 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 radiologue 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 parts :**

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 les cas des acquisitions de titres, Interfimo a reconstitué la valeur du fonds libéral ayant servi au calcul du prix. C'est cette valeur du 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.

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

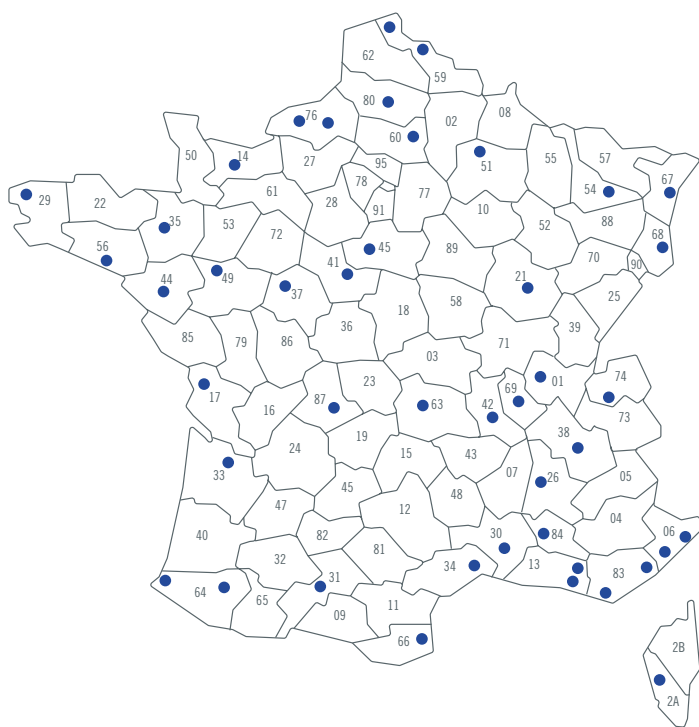
01 44 18 16 58

Patrice MARTEIL

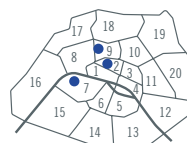
Responsable
des Partenariats

01 44 18 16 66

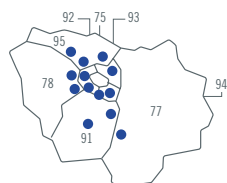
INTERFIMO FINANCE TOUS VOS BESOINS PROFESSIONNELS



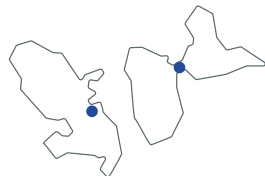
PARIS INTRA-MUROS



RÉGION PARISIENNE



ANTILLES & GUYANE



COORDONNÉES DES RESPONSABLES RÉGIONAUX GRANDS COMPTES

GRAND PARIS NORD & OUEST

Mihail REVENCO..... 01 44 18 17 24

Christian DE MASCUREAU..... 01 53 30 74 92

GRAND PARIS SUD & EST

Bertrand LANÇON..... 01 44 18 16 79

Guillaume POUGENQ..... 01 44 18 16 81

RHÔNE-ALPES AUVERGNE

Mathieu QUANTIN..... 04 72 77 31 72

EST

Anthony BACHELET..... 03 80 54 04 80

NORD OUEST

Violine MAHIEU..... 03 26 35 69 71

OCCITANIE

Bertrand DUMEIGE..... 05 62 27 74 05

Michaël NOEL..... 05 62 27 74 09

MEDITERRANEE

Guillaume SANTAMARIA..... 04 42 58 58 10

OUEST

Gwenael QUER..... 02 40 20 13 03

Valérie NEURET..... 01 44 18 16 86

SUD OUEST

Bernard DE LANGALERIE..... 05 56 48 41 54

ANTILLES GUYANE

Mihail REVENCO..... 01 44 18 17 24

Abonnez-vous à



onlib'infos

sur interfimo.fr

Interfimo
PARTENIRE 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