



Le financement du jeune cabinet



INTERVENANTE : MONIQUE SYLVESTRE • Responsable de la formation d'Interfimo

Près de 50 années d'expérience du financement des experts-comptables nous permettent de rendre compte de certaines vérités dans le domaine de l'installation.

CRÉER, PRENDRE OU S'ASSOCIER ?

La préoccupation dominante de l'expert-comptable qui crée un cabinet est évidemment de savoir si ses qualités propres et son réseau relationnel lui permettront d'attirer une clientèle suffisante. Du point de vue financier, cette préoccupation se retrouve dans la notion de "point mort" chère à tous les entrepreneurs ; il s'agit de déterminer le niveau de chiffre d'affaires qui permettra d'équilibrer les frais généraux de l'entreprise et d'évaluer le nombre de mois ou d'années qui seront nécessaires pour atteindre ce seuil à partir duquel le cabinet commencera à faire des bénéfices. On observe un alourdissement des frais généraux fixes qui imposent d'atteindre plus rapidement un niveau élevé d'honoraires bruts pour dégager le minimum vital. D'où la nécessité de procéder à une solide étude de marché avant de se lancer dans une création. À défaut, la reprise d'un cabinet ou une association sont des solutions statistiquement moins aléatoires.

Les clientèles d'experts-comptables se financent généralement bien, surtout entre associés lorsque le titulaire a pris la précaution d'anticiper son départ, en créant une société avec ses futurs successeurs. Un vendeur qui se verra régulièrement proposer 100 % ou 120 % de son chiffre d'affaires par des groupes en quête de croissance externe, ne vendra pas à 80 % à un inconnu - sous prétexte qu'il est un jeune professionnel désargenté... sauf si ce jeune professionnel est son collaborateur, ou un associé

"junior", depuis quelques années. D'où l'intérêt, quand on intègre un cabinet, de se poser (ou de poser) la question de la succession à moyen ou long terme du titulaire.

COMMENT VALORISER UNE CLIENTÈLE ?

La méthode la plus simple consiste, selon nous, à calculer une valeur telle que celui qui achète puisse à la fois rembourser et se rémunérer honorablement. Cette approche, apparemment simple, suppose néanmoins que soit reconstituée la "vraie rentabilité" du cabinet.

C'est là que tout se complique et qu'intervient la phase préalable de diagnostic, qui portera sur :

- » la nature de la clientèle et sa récurrence ;
- » la qualité des équipes et de l'organisation ;
- » la sécurité juridique...

Ce n'est qu'à l'issue de ce diagnostic que l'on peut bâtir un plan de financement qui validera, ou non, le prix demandé.

COMMENT CONVAINCRE LE BANQUIER ?

L'expertise comptable est globalement perçue par le secteur bancaire comme un risque maîtrisé ; mais le niveau des prix de cession a tendance à créer un endettement important.

Un partenariat étroit va devoir s'établir avec le banquier qui devra être convaincu du bien-fondé de l'acquisition et rassuré sur le plan financier. INTERFIMO vous invite à découvrir ses critères d'appréciation d'un projet et vous fera partager son expérience afin de vous aider à "convaincre le banquier".

L'analyse de la demande de financement va s'effectuer sous trois angles :

- » le risque dirigeant : selon les acteurs

du projet, leur parcours, leurs atouts, leur profil ;

- » le risque professionnel : en fonction de la pérennité des actifs repris ;
- » le risque financier : en fonction de la capacité du repreneur à rembourser la dette d'acquisition ou à intégrer financièrement la nouvelle cible.

Le banquier prêtera en fonction de l'appréciation de ces 3 risques, sachant que la garantie liée au financement de l'incorporel est limitée, voire inexistante, s'il s'agit d'une acquisition de fonds libéral.



anecs cjec

LCL Interfimo est partenaire des réunions en section sur le thème :

- » Enrichissez vos missions financières (ANECS et CJEC)
- » L'approche bancaire d'un dossier de financement (ANECS)
- » Crédit bail immobilier : une alternative au financement moyen long terme (ANECS)
- » Affacturage : un complément au financement court terme (ANECS et CJEC)
- » Le local professionnel : un investissement stratégique (CJEC)

Pour connaître les dates des prochaines réunions dans votre région : www.anecs.org et www.cjec.org
rubrique Votre section



Avantage partenaire

- » Prêts à taux préférentiels pour les adhérents ANECS et CJEC :

www.anecs.org et www.cjec.org
rubrique Nos réductions

