



INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Valeurs vénales des cabinets médicaux et dentaires

LUC FIALLETOUT

INTERFIMO, qui finance les professions libérales depuis près de 50 ans, est un témoin privilégié de la chute de la valeur vénale des cabinets médicaux et dentaires.

Jadis, les transmissions étaient fluides et les prix se situaient entre 50 et 80 % du chiffre d'affaires annuel.

Désormais, nos études statistiques – en ligne sur interfimo.fr – font état de prix de cession moyens de 32 % pour les médecins et 35 % pour les chirurgiens-dentistes ; mais nous ne pouvons évidemment rendre compte que des cabinets qui ont été cédés et fait l'objet de financements. Or un grand nombre de praticiens mettent tout simplement la clef sous la porte sans avoir trouvé de successeurs.

Les raisons sont bien connues : installations libérales de plus en plus tardives, aspiration des jeunes au salariat accentuée par la féminisation des professions, déséquilibres démographiques liés au *numerus clausus* des années 90, etc.

Les conséquences financières sont lourdes pour les praticiens en fin de carrière, qui comptaient sur ce capital pour compléter leur retraite et qui, pour certains d'entre eux, ont en outre des difficultés à revendre des locaux professionnels trop monovalents.

Face à ce constat, deux réponses :

- la transmission progressive, via une association, permettant de concrétiser un potentiel de développement et de valoriser un cabinet quelques années avant le départ en retraite de son titulaire. Les SEL facilitent de telles opérations d'association-transmission progressives, tant au bénéfice de jeunes associés qui ne subissent pas les inconvénients d'une création, que des praticiens en fin de carrière. Mais ces opérations ne sont possibles que pour des cabinets d'une taille suffisante pour rémunérer plusieurs praticiens ;
- le concept d'entreprise libérale, qui se développe en médecine et en dentaire, avec la création de plateaux techniques, les regroupements de praticiens, les maisons de santé pluridisciplinaires encouragées par les pouvoirs publics pour répondre aux exigences de qualité et de permanence des soins. L'exercice *intuitu personae* s'efface alors au profit d'organisations structurées, interprofessionnelles parfois, et au-delà du seul droit de présentation à la clientèle, ce sont alors des parts d'entreprises qui sont valorisées et deviennent attractives pour les jeunes praticiens.



La fluidité des transmissions varie considérablement selon les professions libérales (voire selon les spécialités chez les médecins ou les avocats par exemple) : les contextes démographiques et économiques sont différents, les concurrents externes (professions non réglementées, internet...) menacent ou non, les instruments juridiques et fiscaux de la transmission (ouverture du capital, holdings...) sont plus ou moins opérationnels.

Au-delà des caractéristiques de telle ou telle profession, un diagnostic qualitatif de l'entreprise libérale elle-même s'impose pour évaluer un cabinet en perspective d'une cession ou d'une association : attachement de la clientèle au cabinet plutôt qu'à son titulaire, adéquation des équipements, performance des collaborateurs, qualité de l'organisation (accréditation), sécurité juridique... : un chiffre d'affaires concentré sur quelques clients institutionnels pour un avocat, un cabinet médical dont l'accès aux handicapés est irréalisable, un bail non renouvelable pour un centre d'imagerie, etc. peuvent être rédhitoires.

Mais, il reste ensuite l'essentiel : comment déduire un juste prix de ce diagnostic ?

Il y a deux grandes familles de méthodes d'évaluation : les méthodes comparatives qui prétendent valoriser l'entreprise d'après des prix de marché, et les méthodes économiques qui visent à calculer une valeur fondée sur les résultats attendus.

Les entreprises libérales n'échappent pas à cette distinction, et pour ces deux approches le diagnostic est un préalable :

- dans une démarche comparative, afin de situer l'entreprise au sein de la fourchette des prix de marché, selon ses qualités et ses défauts ;
- dans un calcul de valeur, pour interpréter ou retraiter les données comptables et faire des projections financières à partir d'une rentabilité reconstituée.

INTERFIMO entend aider les professionnels libéraux à évaluer leurs cabinets, laboratoires ou pharmacies à partir de ces deux approches :

- en publiant régulièrement des études statistiques sur les prix des cabinets (voir sur interfimo.fr : **Nos études**) ;
- en mettant à leur disposition un outil financier (voir sur interfimo.fr : **Outils financiers**) qui permet de calculer une valeur fondée sur la capacité d'endettement de l'acquéreur.