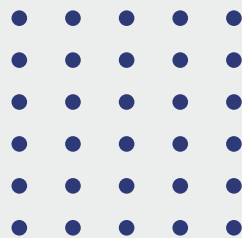


ENSEMBLE
pour agir!



B.V.F



Septembre 2023

VALORISER SON CABINET D'EXPERTISE- COMPTABLE ET D'AUDIT COMME UNE ENTREPRISE

Livre blanc des bonnes pratiques et des pièges à éviter



Romain Lemaire

▲ Interview de Romain Lemaire, Président de BVF

Belles Vues Finances (B.V.F), spécialiste de la transmission d'entreprises depuis 1983, accompagne les dirigeants experts-comptables et commissaires aux comptes dans leur projet de transmission. B.V.F. accompagne également les dirigeants dans la restructuration de leur cabinet en vue d'une future transmission ou intégration dans un réseau.

B.V.F. a été reconnu pour la 4ème année consécutive, par le palmarès du « monde du chiffre », meilleur cabinet de transmission de France.

▲ D'après votre expérience, quel rôle joue l'aspect psychologique lors de la valorisation d'un cabinet d'expertise comptable ?

Lorsqu'il s'agit de valoriser un cabinet, il est essentiel de prendre en compte l'aspect psychologique des parties impliquées. Pour le cédant, son cabinet représente souvent une grande partie de sa vie professionnelle, ce qui crée une valeur émotionnelle significative. Toutefois, il est important de l'aider à comprendre que la valorisation se fera en fonction du prix du marché.

Du côté de l'acquéreur, des facteurs psychologiques entrent également en jeu, certains étant prêts à payer davantage que l'estimation pour concrétiser leurs aspirations personnelles, leur intérêt pour une localisation spécifique, ou d'autres aspects particuliers du cabinet. Cette situation concerne surtout l'acquisition du premier cabinet par des jeunes experts-comptables.

▲ Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix de cession d'un cabinet d'expertise comptable ?

Les facteurs clés de valorisation sont la clientèle et les collaborateurs. Actuellement, la valorisation ne se limite plus uniquement au portefeuille de clients, mais intègre également les revalorisations de collaborateurs. Les cabinets dotés d'une clientèle solide et d'une équipe de collaborateurs expérimentés sont valorisés plus favorablement sur le marché.

▲ Pourquoi observe-t-on une tendance à la valorisation basée sur l'EBE ?

La méthode traditionnelle de valorisation basée sur le chiffre d'affaires reste la plus courante, mais la valorisation sur l'EBE gagne en popularité. Cette évolution est principalement due à l'intérêt croissant des investisseurs pour la rentabilité financière. De nombreux grands groupes incluent désormais des fonds d'investissement dans leur capital, ce qui favorise l'adoption de cette méthode de valorisation.

▲ Pensez-vous que cette tendance à la valorisation sur l'EBE va se poursuivre, voire s'accroître ?

Oui, je pense que les valorisations basées sur l'EBE vont continuer à augmenter à l'avenir. Deux facteurs contribuent à cette évolution. Tout d'abord, le nombre de petits cabinets diminue, ce qui influe sur les pratiques de valorisation. De plus, les acquéreurs accordent désormais une importance accrue à la rentabilité et à la qualité de l'équipe de collaborateurs lors de l'évaluation d'un cabinet. La profession connaît depuis quelque temps un manque d'attractivité, les équipes constituées de collaborateurs formés et performants sont très recherchées. C'est même, dans le cadre de certaines acquisitions, le principal objectif. La grande tendance est les ressources humaines.

▲ Quel est votre avis concernant la place du digital dans le cadre d'une valorisation ?

Les outils utilisés par le cabinet cédant ne sont pas forcément ceux qu'utilisent les potentiels acquéreurs. Lors de la réalisation de l'audit de la digitalisation du cédant, je vais surtout m'intéresser au niveau de digitalisation des deux piliers que j'ai mentionné plus tôt. Est-ce que la clientèle et les collaborateurs ont une culture digitale ? Quelles pratiques ont-ils ? Sont-ils réellement formés ?



TRANSMISSION DE CABINETS

à vos côtés depuis plus de 40 ans

Contactez-nous :
contact@bellesvuesfinances.fr
Tél. 01 56 56 56 90
www.bellesvuesfinances.fr

Nous vous organiserons
des rendez-vous avec nos
spécialistes dans la plus
stricte confidentialité.

B.V.F – BELLES VUES FINANCES accompagne les professionnels du chiffre (expert-comptable et commissaire aux comptes) qui envisagent un changement dans leurs vies professionnelles.

Romain LEMAIRE, l'ensemble des consultants et l'équipe commerciale sont à votre écoute et vous proposeront une solution adaptée à votre situation, que ce soit pour :

- Un départ en retraite,
- Un changement de vie professionnelle,
- Un rapprochement avec un autre cabinet afin de développer et mutualiser les énergies et les ressources,
- Un accompagnement ou une médiation.

Fort de nos expériences antérieures en gestion de cabinets comptables et reconnu depuis 4 années « **meilleur cabinet de transaction** », nous pouvons également organiser avec vous en amont la préparation de votre mutation en vous accompagnant.

