

# BGH – Spécialiste de la cession de cabinets d'administration de biens sur toute la France

[www.bghimmo.com](http://www.bghimmo.com)

Baptiste GIULIANI  
06 68 41 10 10  
[contact@bghimmo.com](mailto:contact@bghimmo.com)

Le 13 Février 2012

## 2012 – ANNEE DIFFICILE...

Chère Consoeur, Cher Confrère,

Nous voici en cette époque cruciale de l'établissement des bilans, pour la majorité d'entre nous qui clôturons nos comptes au 31 Décembre.

Epoque donc des **prises de décision**, en une période difficile où plusieurs incertitudes compliquent la lisibilité de l'avenir.

Nous connaissons en effet la conjugaison de deux circonstances : la **crise économique**, qui est loin d'être terminée et **nos prochaines élections**.

Au-delà de ces incertitudes, mon constat réalisé depuis le mois d'Août 2011, époque à laquelle il a été avéré que la crise était loin d'être terminée, permet de considérer **plusieurs certitudes** :

- Un alourdissement de la fiscalité :

La **CSG** est passée de 12,10% à **12,30%** au 1<sup>er</sup> Janvier 2011, puis à **13,50%** au 1<sup>er</sup> Octobre 2011. Et ce n'est pas fini puisque notre Président de la République a récemment annoncé le projet d'une **nouvelle augmentation** - la CSG, je le rappelle, frappe tant les revenus tirés de nos sociétés, distributions de dividendes notamment, que la plus-value sur les cessions.

Le **prélèvement libératoire**, applicable sur les distributions de dividendes par exemple, passe de 19% à **21 ou 24%**.

Les **plus-values sur cession de titres** (parts sociales ou actions) sont désormais **taxées dès le premier euro**, tandis que l'**exonération prévue pour durée de détention est supprimée** ! Certains Confrères comptaient sur celle-ci pour céder leurs sociétés sans fiscalité, ils en sont pour leurs frais, c'est terminé avant d'avoir existé.

**Ce mouvement**, dont j'étais convaincu dès l'été dernier, et je vous invite à vous référer à ma précédente note d'information d'Août 2011, **va obligatoirement se poursuivre**, et pourrait notamment entraîner l'érosion, voire la suppression, d'abattements et d'exonérations fiscales, tels que :

- Les exonérations sur les cessions de fonds ou de titres lors des départs en retraite ;
- Les exonérations sur les cessions de fonds de moins de 300.000 euros ;
- Les abattements sur les cessions de fonds de 300.000 à 500.000 euros.

Nous noterons enfin qu'au cas par cas, certains cédants bénéficient d'exonérations fiscales lors de **cessions de titres détenus via des holdings**. Ces niches fiscales sont **fortement contestées** et nous pouvons également prévoir que le rabot fera son œuvre sur (contre...) celles-ci...

Nous noterons enfin qu'il est question d'augmenter la TVA en cours d'année. Chaque Confrère parviendra-t-il à imposer à sa clientèle non-professionnelle la prise en charge de celle-ci ?

- Une grosse difficulté sur l'obtention des financements :

D'une manière très comparable à ce que nous avons pu relever fin 2008 et début 2009, les banques **durcissent considérablement** les conditions de délivrance des financements.

Ceci comporte un **double impact** :

- Les **Confrères transactionnaires** constatent une recrudescence des « casses » de ventes, liées à des refus de financements. Ce qui, nécessairement, impacte à la baisse leur chiffre d'affaire.
- Les **cessions de cabinets** sont compliquées par cette situation. En effet, si l'on excepte les Groupes à actionnariat bancaire, les acquéreurs ont besoin pour leur plupart de recourir à l'emprunt pour financer les reprises de cabinets. Dès lors que l'obtention des financements devient difficile, les cessions deviennent difficiles...

Même si les banques s'en défendent, cette situation est une **évidence**, que je constate au travers de dossiers que je traite. Certes, les banques objectent toujours telle ou telle raison inhérente au dossier lorsqu'elles le rejettent. Cependant, je constate que, voici un an, de mêmes dossiers, de mêmes acquéreurs, étaient financés sans aucune difficulté alors qu'ils sont rejetés aujourd'hui...

- **Une crise de confiance** :

Inévitablement, cette situation compliquée et incertaine retentit sur le moral et entrave les prises de décisions.

Les candidats acquéreurs **s'engagent moins facilement** et moins rapidement sur les affaires proposées. Certains hésitent à s'engager en raison d'une incertitude sur l'avenir et le devenir de la profession, ou sur le potentiel du marché dans les mois à venir. D'autres hésitent par crainte de rencontrer trop de difficulté pour le montage du dossier, et notamment, l'obtention des financements. Tous deviennent plus sélectifs sur les affaires et plus exigeants sur les critères et le rapport qualité-prix.

Parallèlement, certains cédants sont **réticents à mettre leurs affaires à la vente** ou à accepter des offres. Parce qu'ils craignent l'impact d'un durcissement de la fiscalité. Parce qu'ils espèrent que des temps futurs soient propices à de meilleures valorisations. Parce que certaines offres leur semblent basses et qu'ils craignent de subir un opportunisme de circonstance de la part d'acquéreurs cherchant à tirer parti du contexte pour acquérir des affaires à meilleur compte...

Mon analyse, basée sur plusieurs années de pratique de l'activité de cession de cabinets, sur la réalisation de nombreuses cessions sur toute la France et sur la comparaison des situations et des dossiers, me permet d'apporter **plusieurs réponses**.

Tout d'abord, et malgré le contexte connu, il reste **parfaitement possible** de céder son cabinet dans de bonnes conditions.

Nombreux sont les Confrères de tous profils en recherche de développement et qui disposent de possibilités financières suffisantes pour financer la reprise de cabinets et de portefeuilles.

Ceci exige cependant de **se montrer raisonnable sur les conditions exigées**. En effet, quelle qu'elle soit, une affaire cédée doit être **rentable pour son acquéreur**. Ceci implique que le prix puisse rester en proportion avec le remboursement du financement requis, et ce, tant aux yeux de l'acquéreur que de sa banque...

S'il reste vrai que, par tradition, les cabinets sont estimés au moyen de coefficients affectés au CA de chaque activité exercée, ce principe est **de plus en plus largement tempéré** par une autre analyse.

En effet, quelle que soit l'affaire envisagée, son acquéreur devra démontrer à la banque que **le résultat de celle-ci**, après retraitement éventuel en fonction du projet d'intégration retenu, permettra de **rembourser un emprunt sur 7 ans**.

Ce principe peut amener une **correction très sévère** sur une évaluation. Ainsi, consulté récemment à propos d'une évaluation en vue d'une cession entre associés – il ne s'agissait donc pas de prendre l'affaire considérée à la vente, j'ai été amené à constater que cette très belle affaire pouvait valoir entre **1,00 et 1,20 millions d'euros** si on l'appréciait par application de coefficients appliqués aux activités. Cependant, la rentabilité de cette affaire démontrait que son résultat annuel permettait de rembourser sur 7 ans un emprunt de 500.000 euros. Que, dès lors, **la valeur économique de ladite société était de 500.000 euros**...

Ceci explique pourquoi la reprise de nombreuses affaires n'est plus réalisée sous forme intégrale, mais sous forme d'une **reprise partielle d'actifs**, par exemple, la cession du fonds de commerce sans reprise des locaux, ou sans reprise de l'ensemble des collaborateurs, ou encore, des portefeuilles seuls. En ce cas, la rentabilité étant améliorée par l'intégration des actifs repris dans une structure préexistante, **le prix de cession se trouve également amélioré**...

Il est donc plus que jamais **indispensable** d'accepter de ma part l'énoncé de valorisations qui ne sont peut-être pas ce qu'on aurait envie d'entendre, mais qui représente ce qu'il est **rationnel de pouvoir espérer**... lesquelles

valorisations peuvent être très différenciées selon les périmètres de reprise envisageables : tout, certains actifs seulement, avec ou sans locaux.

J'observe – c'est un **constat**, que les affaires peuvent, de ce point de vue, se scinder en **trois catégories** selon l'attitude du cédant :

1. **Les affaires pour lesquelles le cédant et moi-même arrêtons de suite une valorisation réaliste et raisonnable selon un périmètre de cession bien défini**

**La plupart de ces affaires trouvent preneur**, aux conditions définies, en 3 semaines à 2 mois...

Celles qui tardent à se vendre sont celles pénalisées par un **contexte difficile**. Celui-ci peut tenir à plusieurs raisons :

- **Situation géographique défavorable** : La demande porte essentiellement sur les grandes villes ou les zones urbaines denses et/ou prestigieuses, type banlieues des grandes villes, bords de mer, grosses stations de sport d'hiver en haute altitude. Il est beaucoup plus difficile, de plus en plus difficile, de céder des affaires situées sur des emplacements moins favorisés ;
- **Affaires très petites** : Pas faciles à traiter non plus sauf cas de cession totale ou partielle à un Confrère de proximité ;
- **Métiers exercés** : La demande est **très forte** sur les métiers Gérance et Syndic, nettement moins importante sur le métier Location Saisonnière, quasi-nulle sur le métier Transaction.

2. **Les affaires pour lesquelles le cédant exige au départ des conditions un peu excessives**

Je prends toujours soin en pareil cas d'indiquer au cédant mon propre avis sur les conditions auxquelles j'estime que son affaire pourrait trouver preneur : prix, périmètre.

A chaque fois, après plusieurs tentatives, **les affaires parviennent à se traiter après, effectivement, révision** des conditions initiales afin de s'adapter aux réactions du marché et aux offres obtenues.

Lesquelles conditions rejoignent généralement mon avis initial...

Comme je le dis régulièrement, on peut penser ce que l'on veut de son affaire, on peut en demander ce que l'on veut, on peut faire n'importe quelle estimation. Ce qui compte, c'est **la Vérité, laquelle découle exclusivement de l'avis du marché**.

Si on demande un peu trop, on est bien obligé de s'adapter aux offres reçues. **Si on demande beaucoup trop, on n'obtient rien**, car **personne ne s'intéresse à une affaire proposée à des conditions manifestement excessives**.

3. **Les affaires pour lesquelles le cédant a une idée, totalement arrêtée, de la valeur de son affaire, hors de proportion avec les conditions du marché**

La discussion s'arrête de suite, je ne prends pas à la vente ce type d'affaire, car je n'ai pas à faire perdre de temps à quiconque ni à moi-même. En effet, quelle que soit la qualité d'une affaire, **des conditions excessives sont réhivitoires**.

Enfin, certains cédants s'interrogent sur **l'opportunité de mettre ou non dès à présent leur cabinet à la vente**. Cette question est légitime, compte tenu d'un contexte très peu lisible.

Pour ma part, je pense qu'un Confrère qui souhaite vendre à court terme son cabinet n'a **aucun intérêt à différer cette décision**, et voici pourquoi.

Tout d'abord, **le prix des cabinets n'a cessé de baisser depuis l'année 2008**. Ceci provient d'une modification considérable du paysage professionnel.

Les Groupes, qui tiraient les prix vers le haut, ont complètement revu leur stratégie. Ils achètent beaucoup moins, de manière nettement plus sélective, et surtout, à des prix beaucoup moins élevés.

Les Confrères indépendants, nettement plus actifs sur le marché que naguère (90% des cessions que je réalise sont au profit d'acquéreurs indépendants), sont tributaires des exigences de rentabilité exposées précédemment et imposées tant par le souci de la santé financière de leur entreprise que par les conditions imposées par les banques.

Les conditions d'exercice du métier se durcissent sans cesse en raison de Loi et règlements toujours plus nombreux et contraignants et de clients toujours plus exigeants. L'exercice est plus difficile tandis que la multiplication des tâches, sans réelle revalorisation des honoraires, pénalise la rentabilité des cabinets. La fiscalité ne cesse **et ne cessera** de s'alourdir.

A mon avis, **il n'existe aucune raison de penser que ce mouvement vienne à court ou moyen terme s'inverser**. Personne n'y a intérêt d'ailleurs.

Ensuite, nous sommes à une **période charnière**, notamment pour ce qui concerne les **surprises fiscales** qui nous seront réservées.

Comme je l'ai rappelé ci-dessus, nous constaterons tous que celui qui vend son cabinet aujourd'hui supporte une fiscalité plus importante que s'il l'avait vendu l'année dernière. Quant à **celui qui le vend maintenant**, il n'a **aucune certitude** que **la fiscalité qu'il supportera réellement sera celle à laquelle il s'attend**.

En effet, nous ne sommes nullement à l'abri de Lois de Finance comportant des dispositions annulant, à titre rétroactif, les différentes exonérations ou abattements applicables, ou majorant le taux des impositions.

Dès lors, **deux attitudes** sont possibles :

- **Vendre dès à présent**. Auquel cas, soit la fiscalité actuelle est maintenue et le cédant en bénéficie, soit elle est majorée et il la subit.
- **Reporter le projet**. Auquel cas, non seulement le cédant supportera avec certitude la fiscalité, nécessairement majorée, qui sera en vigueur, mais supportera le même risque d'une éventuelle **nouvelle aggravation**.

Cette hypothèse n'a hélas rien d'une vue de l'esprit. Je pense notamment à ces nombreux Confrères qui attendaient l'exonération de plus-value pour durée de détention en vue de vendre, lesquels, non seulement n'en bénéficieront pas, puisque c'est annulé, mais supporteront en revanche la fiscalité majorée...

Enfin, et je le répète ici, le marché actuel se caractérise par une **réelle demande** (sauf sur les affaires de transaction seule, où elle est quasi-nulle). Laquelle permet la **conclusion effective** de cessions, dans des **délais rapides et à de bonnes conditions**.

*Actuellement, dès lors qu'il est proposé à des conditions de valorisation réalistes, adaptées à son profil, à sa localisation et aux conditions actuelles du marché, **un Cabinet d'Administration de Biens trouve preneur en 3 semaines à 2 mois... Toujours...***

***En sera-t-il toujours ainsi demain ? si oui, avec quelle intensité ? à quelles conditions ?***

Nous n'en savons rien – nous ne savons qu'une chose, les prix se sont tassés...

Je maintiens donc que, **pour les Confrères qui projettent de céder leurs cabinets prochainement, il n'est pas souhaitable de différer les mises en vente**.

***Une conversation, une estimation, ne coûtent rien. N'hésitez pas, contactez moi !***

Très cordialement,

**Baptiste GIULIANI**  
**06 68 41 10 10**  
[contact@bghimmo.com](mailto:contact@bghimmo.com)