



# **Valoriser et organiser la cession de votre cabinet d'expertise immobilière**

Julia Benzaken (Expert-Comptable) et Karim Mahjoub (Business Coach)

# Commençons par poser le contexte

Les cabinets d'expertise immobilière sont souvent confrontés à des défis uniques :



## Dépendance à l'intuitu personae

Le cabinet est perçu comme étroitement lié à son dirigeant



## Valorisation du cabinet

Difficulté à évaluer correctement le cabinet lors de sa cession



## Spécificités organisationnelles

Complexités liées à la clientèle et aux équipes dans le processus de transmission

# Quelques chiffres

## Marché de l'expertise immobilière en France

1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires avec près de 8 600 entreprises.

## Valorisation

Les multiples de valorisation peuvent varier :

Entre 0,5 à 1,5 fois le chiffre d'affaires, ou de 3 à 5 fois l'excédent brut d'exploitation (EBE).

## Intuitus Personae

Les cabinets d'expertise immobilière sont souvent très dépendants du dirigeant fondateur, qui a développé une relation de confiance avec la clientèle.

## Spécificités

Les cabinets d'expertise immobilière ont des caractéristiques uniques:

- la fidélité de leur clientèle
- la compétence pointue de leurs équipes.

Ces éléments sont essentiels à prendre en compte lors de la valorisation et de l'organisation de la cession.

**Le principal défi est de transformer le cabinet en une structure autonome et attractive pour les potentiels acheteurs.**

# 3 étapes clés pour une cession optimale

1

## Diagnostic

- Analysez votre structure, vos systèmes et vos processus.  
*Posez-vous la question : « Mon cabinet peut-il fonctionner sans moi au quotidien ? »*
- Réalisez un audit financier : analyser vos comptes, d'identifier vos forces et faiblesses.
- Mettez en avant vos indicateurs de performance clés (KPI) : rentabilité et la fidélité des clients.

2

## Plan Stratégique

- **Optimisez la gestion interne** : déléguez et formez vos équipes pour renforcer leur autonomie.
- **Valorisez vos actifs immatériels** : la marque, la satisfaction client, et la qualité de vos outils digitaux.

Concentrez-vous sur les points qui séduiront les acquéreurs potentiels, notamment des revenus récurrents ou des contrats longue durée.

3

## Communication

- Définissez un message clair et structuré pour présenter votre cabinet.
- Créez des supports marketing professionnels : dossiers de présentation, brochures et chiffres clés.
- Montrez les points forts et les opportunités de croissance pour les acheteurs.

# Réduire la dépendance à l'intuitu personae

1

## Processus

Standardisation des processus

2

## Formation

Délégation et autonomie

3

## Documentation

Documentation et partage de savoir-faire



# La cession du cabinet : Accompagnement

## Valorisation

- Clientèle, équipe, outils, rentabilité
- Les méthodes d'évaluation :
  - **Le multiple du Chiffre d'affaires** souvent compris entre 0,5 et 1,5.
  - **Le multiple de l'EBE**, souvent compris entre 3 et 5 fois.
  - **La méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF)**, qui projette les bénéfices futurs.
  - **Les comparables avec des cabinets similaires déjà vendus.**

## Recherche de Repreneurs

Identification des acquéreurs potentiels adaptés :

- **Repreneurs individuels** : professionnels cherchant à s'établir
- **Groupes immobiliers** : stratégie d'expansion
- **Fonds d'investissement** : recherche de cabinets à fort potentiel

## Structuration

Choix et optimisation juridique et fiscale de la transmission :

- **Cession de fonds** : transfert des actifs et de la clientèle
- **Cession de titres** : transmission de la structure juridique
- **Transmission progressive** : planification et accompagnement



# S'entourer des bons partenaires



## **Avocat**

Négociation et rédaction des contrats



## **Expert-Comptable**

Valorisation et optimisation fiscale



## **Business Coach**

Stratégie et communication



# Questions-réponses

# MERCI POUR VOTRE ATTENTION

**Julia BENZAKEN**

BENZAKEN Expertises & Conseils

Julia@benzaken.ec

06.61.89.75.52



**Karim MAHJOUB**

WINAXION

Karim.mahjoub@winaxion.com

06.30.84.73.67

