

**DES PRIX  
DE CESSION  
ÉTUDES  
NOTARIALES**

*Édition 2024*

<b>ÉDITORIAL</b>	<b>3</b>
<b>1. OBSERVATIONS GÉNÉRALES D'INTERFIMO SUR LA PROFESSION</b>	<b>4</b>
<b>2. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS</b>	<b>6</b>
I. Typologie des transactions .....	6
II. Statut des acquéreurs .....	7
III. Profil des acquéreurs.....	8
IV. Quelques données économiques .....	9
<b>3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT</b>	<b>11</b>
I. Critères géographiques .....	12
II. Dispersion des prix .....	13
III. Prix de cession selon la typologie des transactions .....	14
IV. Autres critères.....	15
<b>4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE RETRAITE</b>	<b>17</b>
I. Critères géographiques .....	17
II. Dispersion des prix .....	18
III. Prix de cession selon la typologie des transactions .....	19
IV. Autres critères.....	20
<b>5. CONCLUSION</b>	<b>21</b>
<b>6. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE</b>	<b>22</b>

## É D I T O R I A L



**Olivier MERCIER**  
Président du directoire

INTERFIMO a été créé il y a plus de 50 ans par les syndicats des professions libérales pour financer leurs besoins professionnels, notamment leurs actifs incorporels.

Aujourd'hui, filiale de LCL, mais comptant toujours parmi nos actionnaires l'UGNF-SNN, nous publions pour la deuxième fois notre étude des prix de cession des études notariales. Dans le contexte économique compliqué que la profession traverse, nous entendons contribuer à la fluidité des transmissions entre notaires, en rendant compte des prix de marché des études notariales.

Notre étude porte sur les transactions réalisées en 2022 et 2023. Elle reflète le prix de marché des clientèles qui apparaît dans nos dossiers de crédits. Ces valorisations sont donc réalisées sur des exercices comptables arrêtés en 2021 et 2022, antérieures à la crise de 2023.

Certains pourraient s'étonner de la pertinence de cette publication et de ses résultats, alors que la profession est confrontée à sa plus grave crise depuis trente ans. La crise économique a un impact significatif sur l'activité des notaires, à la fois en termes de volume et de nature d'opérations de transmissions traitées. Le notariat est confronté à de nouveaux défis tels que la hausse des coûts énergétiques, les contraintes de financement et les problèmes de recrutement.

Une surévaluation de l'étude peut avoir des conséquences fâcheuses dans le contexte actuel : difficulté pour trouver de nouveaux associés, découragement des acquéreurs qui souhaitent acquérir une affaire au juste prix, difficulté pour les nouveaux acquéreurs pour rembourser une dette importante face à une baisse de la rentabilité.

L'évolution de la valorisation sera donc cruciale dans cette période agitée, cédants et acquéreurs devant trouver le juste prix pour que le marché reste fluide et la profession attractive.

Nous vous souhaitons une bonne lecture de cette étude.

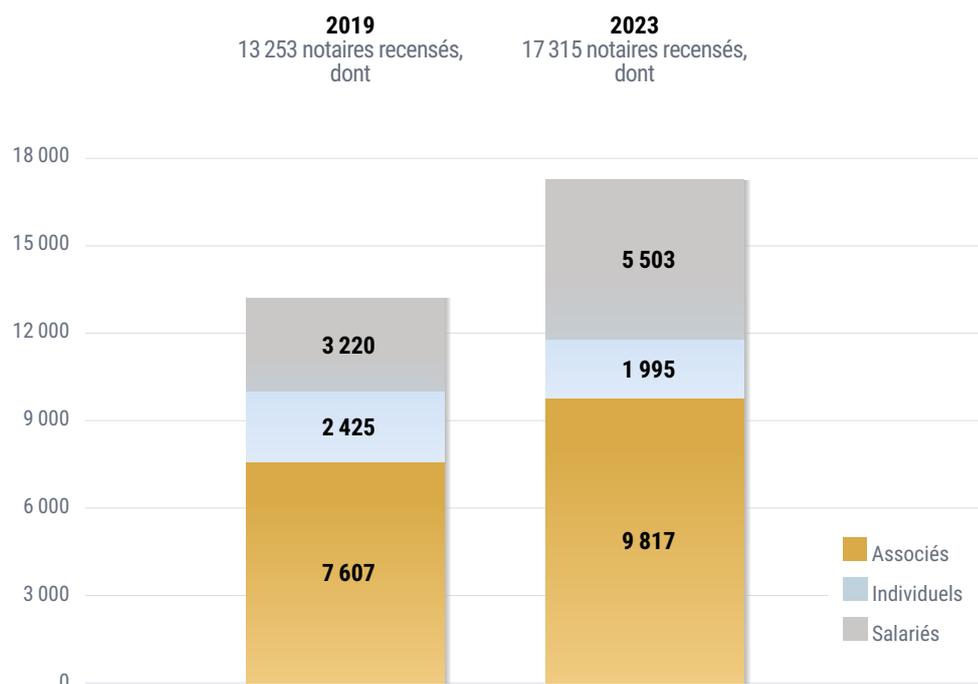


**Jérôme CAPON**  
Directeur du réseau

# 1. OBSERVATIONS SUR LA PROFESSION

Notre précédente étude, datant de 2021, mentionnait la profonde évolution de la profession notariale depuis l'adoption de la loi croissance et activité du 6 août 2015, avec notamment, l'augmentation du nombre de notaires et l'essor des sociétés de droit commun (type SAS, SA ou SARL) pour l'exercice de la profession. Cette évolution s'est poursuivie. Ainsi, **le nombre de notaires au 1<sup>er</sup> janvier 2023 est de 17 315, en croissance de 30 % en quatre ans.**

Les notaires exerçant en individuels sont moins nombreux : 1 995, en baisse de 17 %, alors que les notaires associés sont 9 817 et les notaires salariés 5 503.



**Le nombre d'offices est de 6 772, dont 4 777 en société (contre 3 738 en 2019), avec de plus en plus de structures à l'impôt sur les sociétés (IS). À cela, s'ajoute 1 368 bureaux annexes, qui permettent une large couverture nationale. Deux offices sont séparés en moyenne de 8 kilomètres. Il n'y a pas en France de désert notarial\*.**

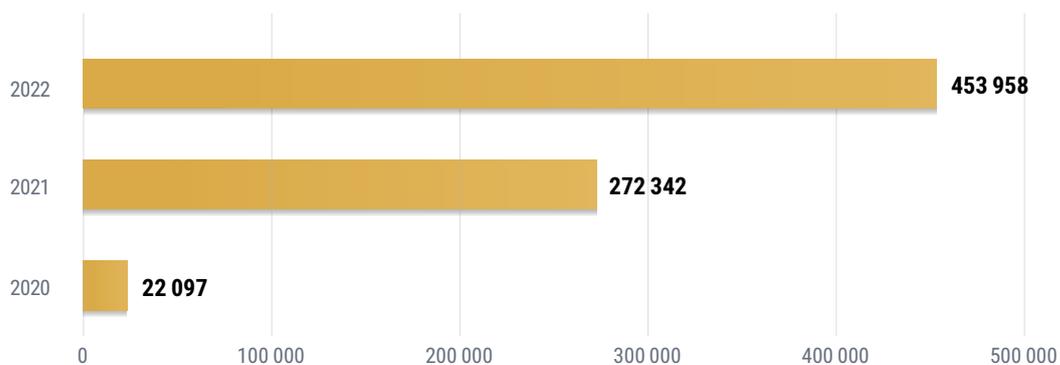
\* Source : Rapport Annuel du notariat 2022

Les deux dernières années ont été marquées par **la dématérialisation des actes authentiques et leur stockage sécurisé**.

Cette révolution numérique a connu une accélération considérable en 2020 en raison de la crise sanitaire. Deux décrets ont autorisé alors les actes et procurations notariés avec comparution à distance, entraînant un développement accru des équipements dans les études.

**L'année 2022 a été marquée par une progression exponentielle du nombre d'actes authentiques électroniques à distance (AAED) entre deux offices via la visioconférence, passant de 8,15 % du total des actes authentiques électroniques (AAE) en décembre 2021 à 10,93 % en décembre 2022.**

☑ Croissance exponentielle des AAED (actes authentiques électroniques à distance)  
Source : Rapport annuel du notariat 2022



## 2. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS

Notre analyse porte sur environ 150 transactions d'études notariales dont nous avons étudié le financement entre juillet 2021 et octobre 2023.

- 39 % des opérations sont des cessions de fonds libéraux, et
- 61 % des participations dans des sociétés d'exercice dont le fonds libéral a été revalorisé.

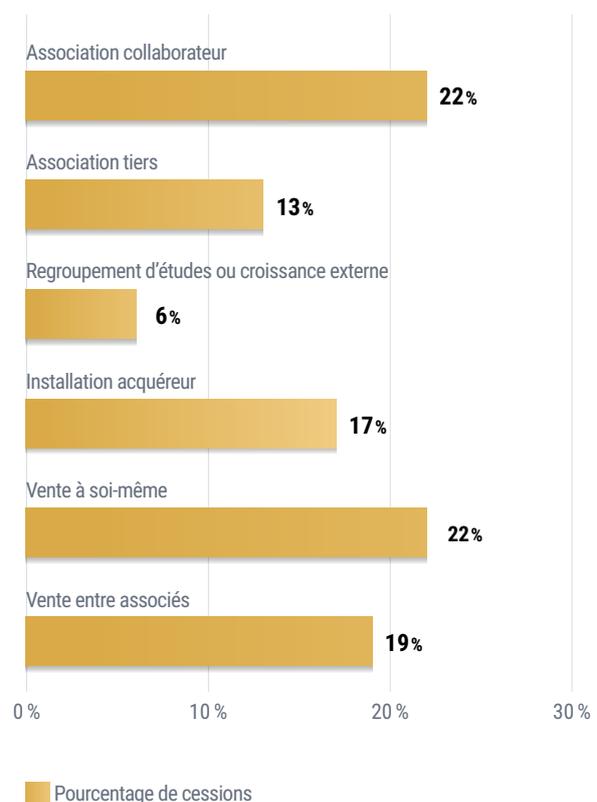
La répartition était de 50/50 dans notre dernière étude. Cette progression caractérise l'évolution de la profession et le développement des structures à l'impôt sur les sociétés (IS).

### I. TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

(voir lexique page 20)

- Les associations représentent plus d'1/3 des transactions.
- L'association d'un notaire salarié de l'office concerne plus d'une transaction sur cinq.
- Les ventes à soi-même (cessions à des sociétés dans lesquelles les cédants restent largement majoritaires) concernent :
  - soit des passages de BNC en SEL, SAS ou SARL,
  - soit des cessions de SEL, SAS ou SARL à des holdings (SPFPL) généralement pour faciliter l'intégration de nouveaux associés.
- 35 % des cédants sont en phase de départ en retraite :
  - 25 % départs en retraite immédiats,
  - 10 % départs progressifs en retraite.
- 47 % des opérations concernent un ou plusieurs acquéreurs en phase de première installation.

Nous notons que la structure de l'échantillon a peu évolué par rapport à notre dernière étude.



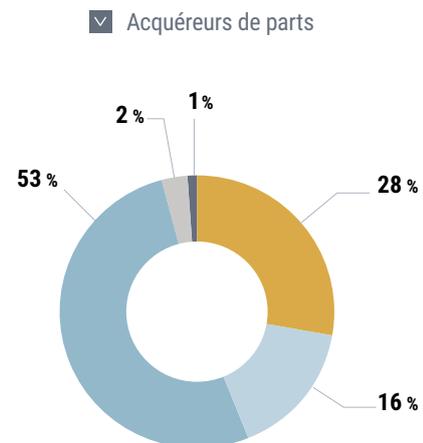
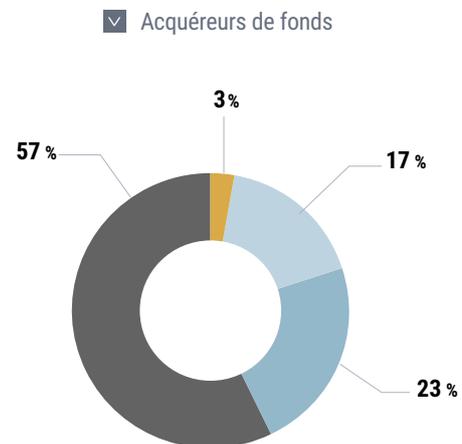
## II. STATUT DES ACQUÉREURS

### Acquisition de fonds libéraux

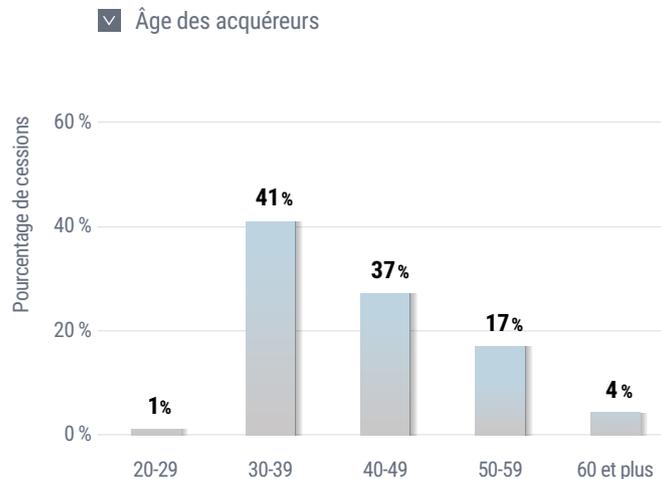
- 57 % des acquéreurs de fonds libéraux choisissent la SEL, et plus particulièrement la SELARL.
- 40 % privilégient la SAS ou la SARL.
- Les acquisitions de fonds en nom propre ont été divisées par deux par rapport à notre dernière étude.

### Acquisition de parts de sociétés

- 28 % seulement des acquisitions de parts sont réalisées par des personnes physiques, contre 40 % dans notre précédente étude. Cette évolution résulte de l'attrait fiscal des holdings et de la baisse du nombre d'études en SCP, dont l'acquisition de parts n'est possible qu'en nom propre.
- Les 2/3 des opérations d'achat de titres se font via des holdings et principalement des SAS. La SAS se distinguant par sa flexibilité, elle permet à ses associés d'établir des règles de fonctionnement dans les statuts (dans le respect des règles légales applicables et à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2024, des règles issues de l'ordonnance 2023-77 du 8 février 2023), lui conférant ainsi une grande adaptabilité.
- 3 % des opérations sont des réductions de capital, c'est-à-dire que la structure d'exploitation rachète ses propres titres pour les annuler. Cela permet la sortie d'un associé en endettant l'étude, sans alourdir l'endettement personnel des associés restants.

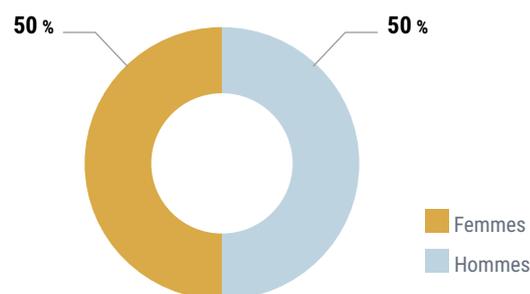


### III. PROFIL DES ACQUÉREURS



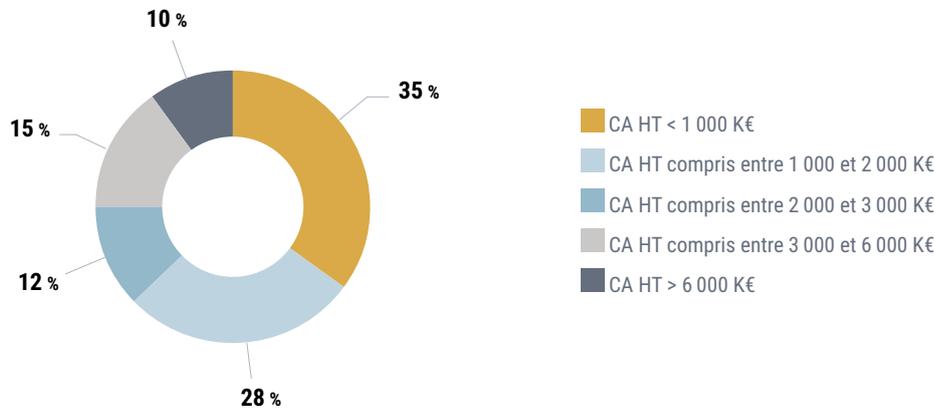
- **L'âge moyen des notaires acquéreurs s'établit à 43 ans**, en recul d'un an par rapport à notre dernière étude. Il est de 38 ans pour les notaires en phase de première installation.
- Les moins de 40 ans représentent 42 % des acquéreurs, c'est six points de plus que dans notre dernière étude.
- Nous notons que **l'âge moyen de la profession est de 44 ans** (en tenant compte des notaires salariés).
- Il y a autant d'acquéreurs homme que femme au sein de notre échantillon, alors que **la féminisation de la profession est croissante avec 56 % de notaires femmes** (en tenant compte des notaires salariés).

☑ Genre des acquéreurs



## IV. QUELQUES DONNÉES ÉCONOMIQUES

### Chiffre d'affaires des études notariales cédées (ou dont les parts ont été cédées)



- **Le chiffre d'affaires moyen HT – et hors honoraires rétrocedés – des études notariales cédées s'établit à 2 675 K€, stable par rapport à notre dernière étude.**
- Plus d'1/3 des études cédées réalisent moins d'1 M€ de chiffre d'affaires, alors qu'elles représentaient seulement 17 % en 2021. Cette évolution résulte sans doute de la mise sur le marché d'études récentes (les premières « études Macron »).

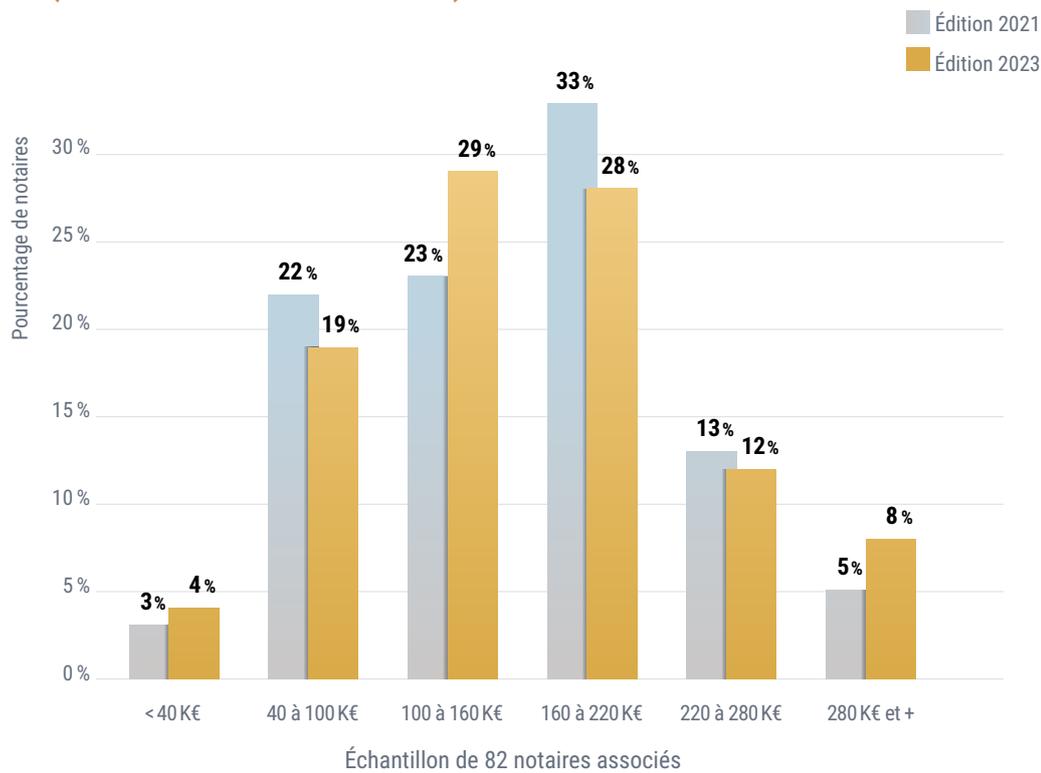
### Excédent Brut d'Exploitation retraité des études notariales cédées

(cf. définition p 20)

Région	EBE/CA
Île-de-France	35,9 %
Nord-Est	40,6 %
Nord-Ouest	40,7 %
Sud-Est	41,8 %
Sud-Ouest	44,4 %
<b>Total général</b>	<b>40,3 %</b>

- **L'EBE moyen, retraité des rémunérations et cotisations sociales des associés, s'établit à 1 090 K€.**
  - L'EBE moyen de notre échantillon est de 40,3 % du chiffre d'affaires, en légère hausse par rapport à notre étude précédente.
  - Le niveau d'EBE des offices financés est majoritairement compris entre 30 % et 50 % du chiffre d'affaires.
- La taille de l'office ne semble pas avoir d'influence sur sa rentabilité.
  - La rentabilité par région montre une certaine homogénéité sur le territoire hormis :
    - en Île-de-France, où la rentabilité est inférieure, du fait de charges fixes lourdes, et notamment des loyers immobiliers,
    - dans le Sud-Ouest, où elle est supérieure de quatre points à la moyenne.

## Rémunération nette annuelle des notaires associés dans le cadre de SEL ou de SAS (hors dividendes éventuels)



- **La rémunération annuelle nette moyenne s'établit à 163 K€**, comme dans notre précédente étude, 60 % des rémunérations se situant entre 97 K€ et 220 K€.
- 20 % de l'échantillon se rémunère plus de 220 K€ par an.

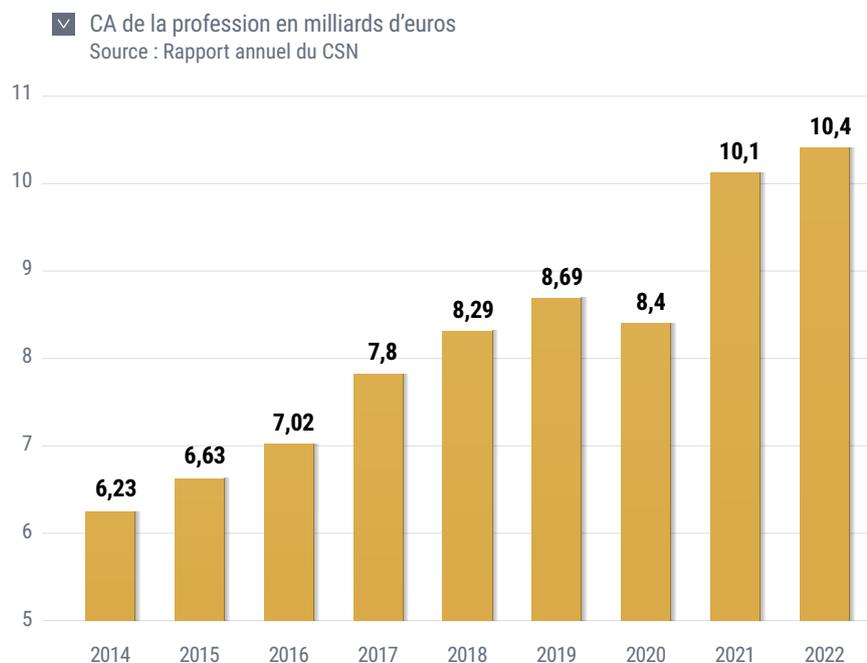
### 3. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT

**Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 87 % du CA HT, 60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 70 % à 103 %.**

Nous observons une hausse importante du prix de cession moyen par rapport à notre dernière étude puisqu'il s'élevait alors à 79 % avec 60 % des transactions dont les prix étaient compris entre 66 % et 91 %.

Cette augmentation de huit points peut s'expliquer par plusieurs facteurs.

Nous notons que l'activité des notaires a été croissante de 2014 à 2018. Elle a observé un léger recul en 2020 du fait de la crise sanitaire, puis une reprise de l'activité en 2021 et 2022.



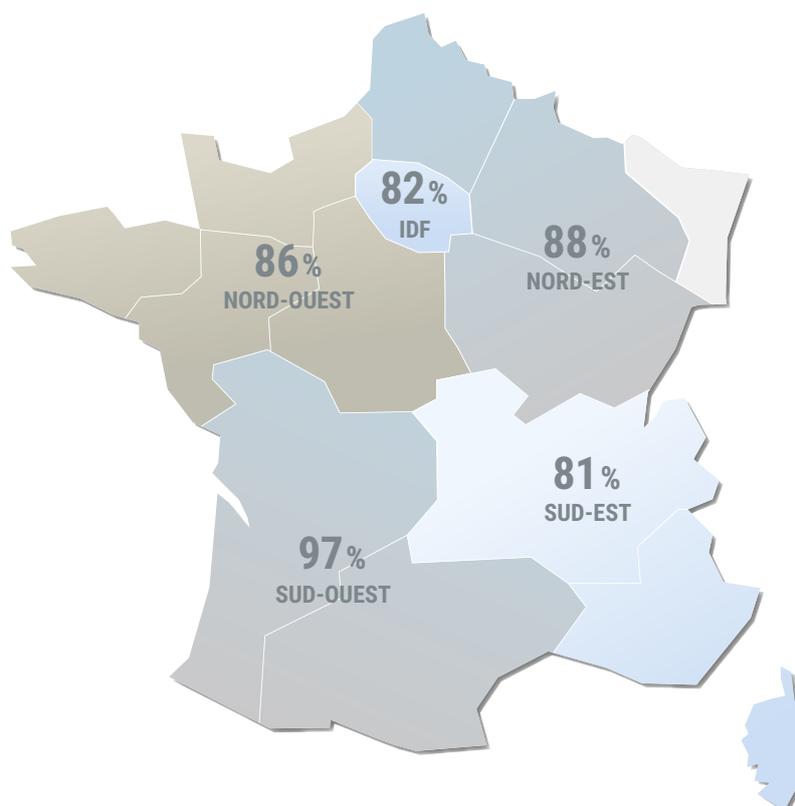
**La croissance de l'activité de la profession a entraîné une augmentation des prix de cession.**

En effet, nous constatons bien une augmentation du prix moyen entre nos deux études, qui passent de 1 990 K€ à 2 293 K€, alors que le chiffre d'affaires moyen de notre échantillon est stable autour de 2 660 K€.

De plus, l'implantation de nouvelles études et le développement de la concurrence ont accéléré la libéralisation du marché de la transaction.

Le dynamisme du secteur, porté également par la croissance de l'activité jusqu'en 2023 et l'amélioration de la rentabilité, a naturellement entraîné une hausse des prix de cession.

## I. CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES

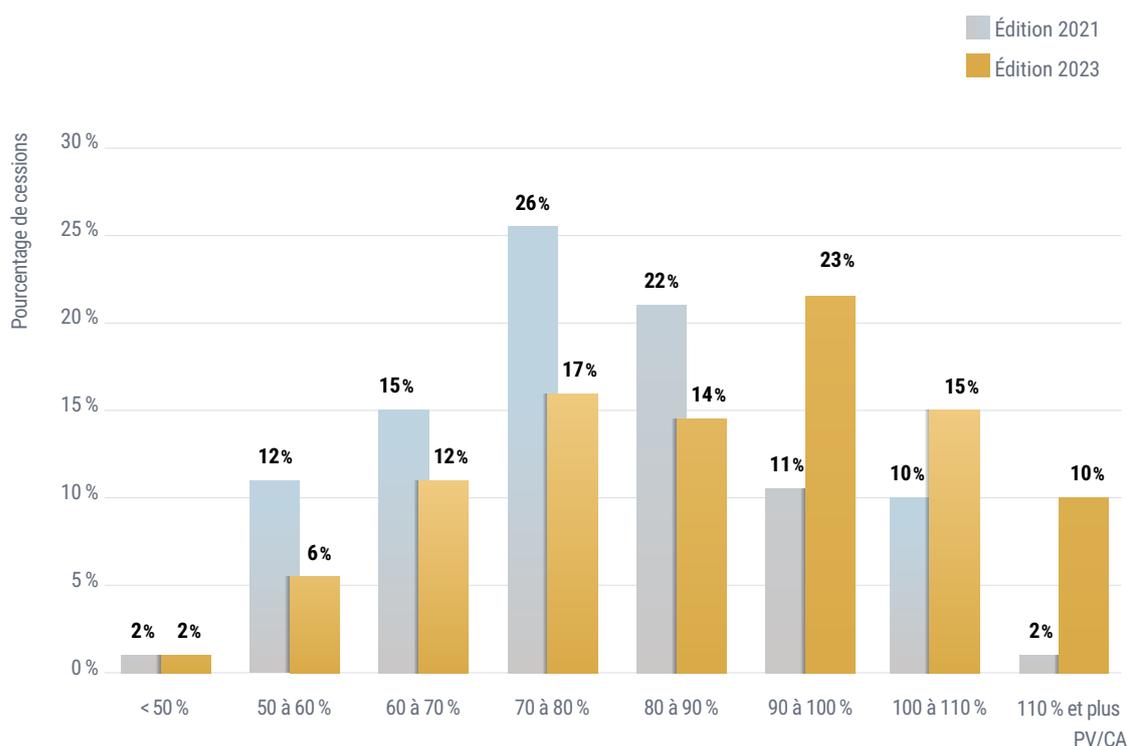


Région	Prix de cession	60 % des transactions entre	
Île-de-France	82 %	68 %	97 %
Nord-Est	88 %	75 %	101 %
Nord-Ouest	86 %	73 %	98 %
Sud-Est	81 %	64 %	98 %
Sud-Ouest	97 %	85 %	112 %
<b>Moyenne</b>	<b>87 %</b>	<b>70 %</b>	<b>103 %</b>

- **La hausse des prix de cession est généralisée sur toutes les régions.**
- L'Île-de-France et le quart Nord-Est de la France – hors Alsace-Moselle – qui affichaient un prix de cession moyen bas sur notre dernière étude, enregistrent des croissances de respectivement 10 points et 15 points, rattrapant ainsi les autres régions.
- Le prix moyen du Nord-Ouest et du Sud-Est augmente d'un point.
- Le Sud-Ouest est la région la plus attractive avec un prix de cession moyen de 97 %, en hausse de 12 points. Nous rappelons qu'il s'agit principalement d'offices dont la rentabilité est supérieure à la moyenne et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 2 M€.

*À noter : les études notariales d'Alsace et de Moselle caractérisées par la non-vénalité des charges, ne sont pas concernées par cette étude.*

## II. DISPERSION DES PRIX

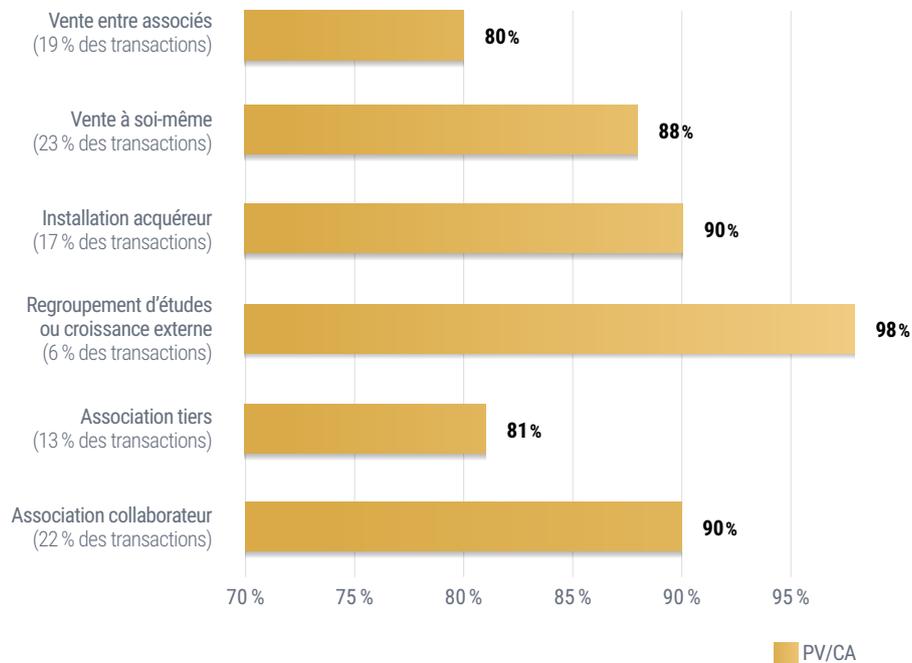


➤ **Au niveau national, la croissance du prix de vente moyen se traduit par une proportion plus importante de transactions à des prix élevés et une baisse du nombre de transactions à des prix bas :**

- Les études notariales négociées à un prix inférieur à 60 % ne représentent plus que 8 % du panel contre 14 % dans l'étude précédente.
- Alors que celles vendues à plus de 100 % du chiffre d'affaires représentent maintenant 25 % de l'échantillon contre 12 % en 2021.

➤ L'ensemble des régions affiche un niveau de dispersion élevé. Le marché est cependant moins hétérogène dans le Nord-Ouest où 60 % des transactions s'inscrivent dans une fourchette de 25 points (entre 73 % et 98 % du chiffre d'affaires) contre 34 points dans le Sud-Est qui affiche la plus forte dispersion, comme dans notre précédente étude.

### III. PRIX DE CESSION SELON LA TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS



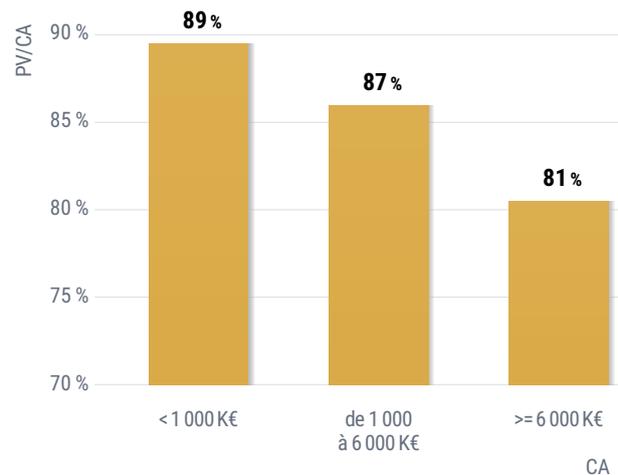
#### Prix de cession moyen en France 87 % du CA HT

- Les prix moyens ont augmenté quel que soit la typologie de l'opération, hormis pour les associations de tiers dont le prix moyen passe de 84 % à 81 % du chiffre d'affaires.
- Elles sont, avec les ventes entre associés, les transactions les plus faiblement valorisées, sans doute du fait d'une décote de minorité.
- La plus forte progression s'enregistre sur les associations de collaborateur, dont le prix de vente moyen passe de 76 % à 90 %. Les cédants ne semblent plus tenir compte de la contribution de l'acquéreur au développement de l'étude. Le repreneur, qui connaît la structure, accepte une surcote liée à l'absence de risque.
- Les installations acquéreurs et les ventes à soi-même ont des évolutions en phase avec la croissance moyenne.
- En revanche, les opérations de croissance externe s'échangent à 98 % du chiffre d'affaires, conséquence de la course à la taille liée à la libéralisation de la profession. Nous notons que ces opérations ne représentent que 6 % du panel.

## IV. AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUER SUR LES PRIX

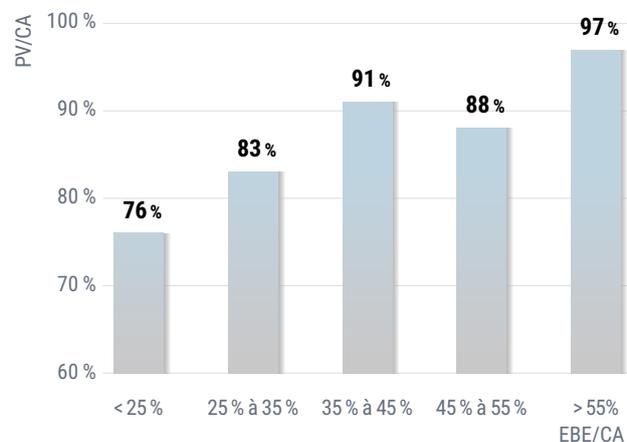
### Prix de cession et niveau de chiffre d'affaires

- Nous constatons une évolution importante des prix de cession par niveau de chiffre d'affaires, par rapport à notre dernière étude.
- Les petits offices dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 M€ ont vu leur prix moyen augmenter de 9 points. Nous rappelons qu'elles sont également plus nombreuses, représentant plus d'1/3 des transactions.
- Pour les offices dont le chiffre d'affaires est compris entre 1 M€ et 6 M€, le prix moyen est conforme à la moyenne, sans que la taille n'influence le prix de cession.
- Comme dans notre dernière étude, les études réalisant plus de 6 M€ de chiffre d'affaires sont valorisées à des coefficients inférieurs à la moyenne. Le prix moyen est tout de même fortement en hausse, passant de 69 % en 2021 à 81 %.



### Prix de cession et rentabilité de l'étude

- La rentabilité des offices est un critère déterminant des prix de cession en pourcentage de chiffre d'affaires.
- Les offices les plus rentables s'échangent à des prix de cession plus élevés.



## Prix de cession et localisation de l'étude

Type de localisation	PV/CA en %
> 50 000 habitants	83 %
<= 50 000 habitants	89 %

- Les études situées dans des communes de moins de 50 000 habitants sont en moyenne mieux valorisées que celles situées dans de grosses agglomérations.

*À noter : Nous retrouvons les études dont le chiffre d'affaires est élevé dans les grandes métropoles. 70 % des offices de plus de 3 M€ de chiffre d'affaires sont situées dans des communes de plus de 50 000 habitants.*

## Autres critères pouvant avoir une incidence sur la valorisation d'une étude :

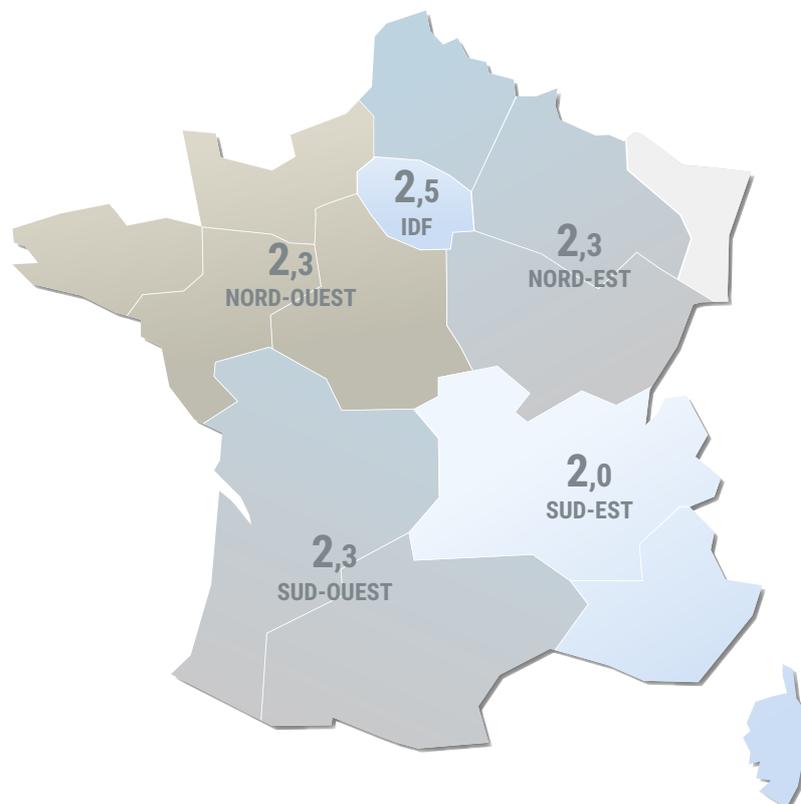
- Réputation de l'étude et notoriété des notaires.
- Investissements informatiques de l'étude.
- Emplacement de l'étude et état des bureaux.
- Implantation des études Macron.
- Structure du chiffre d'affaires et part de l'activité récurrente.
- Risque de déperdition de la clientèle : part du chiffre d'affaires réalisée avec des actes exceptionnels ou d'importance hors norme.
- Motif de cession du cédant : quitte l'activité ou se réinstalle.
- Localisation des clients : portefeuille clients intramuros ou extramuros.

## 4. PRIX DE CESSION EN MULTIPLE DE L'EBE RETRAITE

**Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 2,3 fois l'EBE, 60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 1,7 à 3 fois l'EBE.**

Le prix de cession moyen en coefficient d'EBE retraité (cf. lexique) est également en hausse par rapport à notre dernière étude puisqu'il s'élevait à 2,1 fois l'EBE.

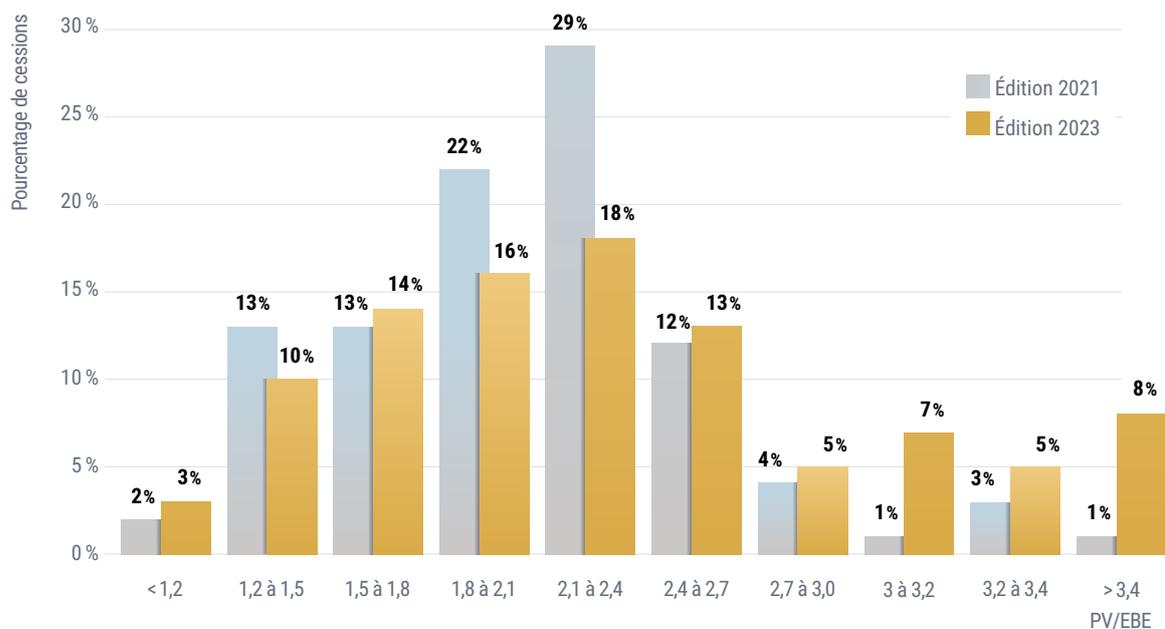
### I. CRITÈRES GÉOGRAPHIQUES



Région	Prix de cession	60 % des transactions entre	
Île-de-France	2,5	1,7	3,3
Nord-Est	2,3	1,8	3,0
Nord-Ouest	2,3	1,6	3,0
Sud-Est	2,0	1,4	2,4
Sud-Ouest	2,3	1,9	2,7
<b>Moyenne</b>	<b>2,3</b>	<b>1,7</b>	<b>3,0</b>

- > En coefficient d'EBE, le Sud-Est reste la région où les offices sont le moins valorisés.
- > En revanche, l'Île-de-France, qui apparaissait comme une des régions les moins chère en pourcentage du chiffre d'affaires, se situe au-delà de la moyenne nationale au regard de la rentabilité. Nous rappelons que cette région présente un niveau de rentabilité inférieur à la moyenne. Cela caractérise l'importance du critère du chiffre d'affaires dans la valorisation des offices, parfois payées cher malgré une rentabilité limitée.
- > Nous notons également que les prix de cession de la région du Sud-Ouest sont dans la moyenne en coefficient d'EBE alors qu'ils sont très largement supérieurs à la moyenne en pourcentage de chiffre d'affaires.

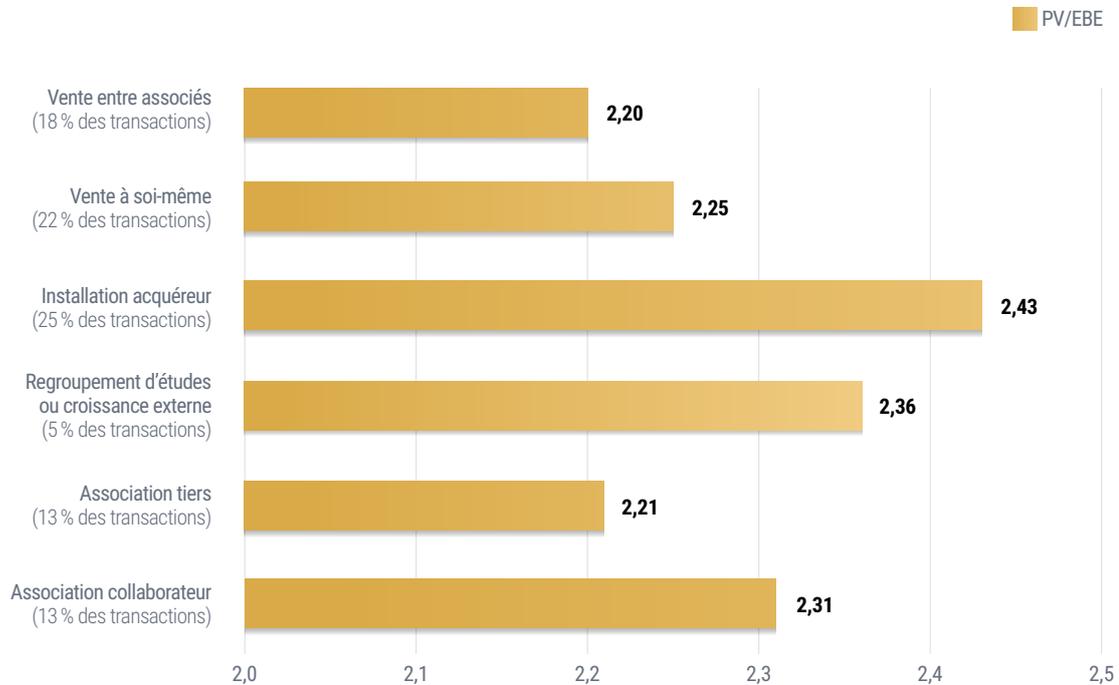
## II. DISPERSION DES PRIX



- > Au niveau national :
  - Nous observons une dispersion beaucoup plus grande qu'en 2021.
  - Il y a plus de transactions réalisées à des prix de cession supérieurs à 3 fois l'EBE.
  - Une étude sur cinq s'est négociée à un prix supérieur à 3 fois l'EBE, alors que c'était 1 sur 20 dans notre dernière étude.
- > Au niveau régional, le marché est plus homogène dans le Sud-Ouest et très hétérogène en Île-de-France.

### III. PRIX DE CESSIION SELON LA TYPOLOGIE DES TRANSACTIONS

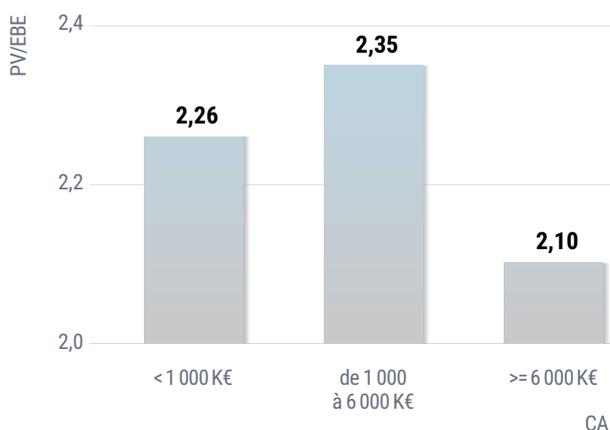
Prix de cession moyen en France est de 2,3 fois l'EBE.



- > Les prix moyens de cession en coefficient d'EBE augmentent quelle que soit la typologie de l'opération.
- > Nous notons que ces moyennes sont plus concentrées que dans notre dernière étude. La typologie de l'opération influence de moins en moins le prix de cession.
- > Les opérations d'association de tiers et de vente entre associés restent les plus faiblement valorisées au regard de l'EBE.
- > De même, les installations acquéreurs et les regroupements restent les mieux valorisés.
- > Concernant les regroupements, si le prix de vente en pourcentage de chiffre d'affaires est bien supérieur à la moyenne nationale, le prix de cession en coefficient d'EBE s'en rapproche. Nous rappelons qu'il s'agit principalement de petits offices.
- > En revanche, les associations de collaborateurs, qui apparaissaient comme des opérations fortement valorisées en pourcentage du chiffre d'affaires, se situent dans la moyenne nationale au regard de l'EBE.

## IV. AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUER SUR LES PRIX

### Prix de cession et niveau de chiffre d'affaires



- Alors que le prix de vente en pourcentage de chiffre d'affaires était élevé pour les études réalisant moins d'1 M€ de chiffre d'affaires, il est légèrement inférieur à la moyenne en coefficient d'EBE. Cela résulte sans doute de la bonne rentabilité de ces études dont les coûts de structure sont moins lourds.
- Pour les structures réalisant plus de 6 M€ de chiffre d'affaires, le prix de cession moyen est plus faible, corroborant les constatations précédentes sur les valorisations en pourcentage de chiffre d'affaires. Nous rappelons que ce sont les coefficients qui sont bas. Les prix de cession, en valeur absolue, restent élevés au regard de la taille des structures.

### Prix de cession et localisation de l'étude

Type de localisation	PV/EBE
> 50 000 habitants	2,34
5 000 à 50 000 habitants	2,25
< 5 000 habitants	2,29

- Le prix de vente moyen en coefficient d'EBE est quasiment identique quelle que soit la taille de la commune de l'étude.
- Aussi la localisation n'a pas d'influence sur le prix de vente en coefficient d'EBE.

## 5. CONCLUSION

---

Nos études ont pour objectif de transmettre au marché les éléments concernant les prix de cession observés dans leur profession. Elles constituent une base de données pour les spécialistes de l'évaluation.

Les indicateurs de marché 2023 affichent une baisse de l'activité d'environ 10 %, avec un chiffre d'affaires global de la profession représentant 9,2 milliards d'euros en 2023 contre 10,4 milliards en 2022.

C'est la situation du marché immobilier qui a impacté directement le secteur du notariat. Avec la hausse des taux d'intérêt, le nombre de transactions immobilières a chuté. Les études notariales souffrent de cette récession sur le marché de l'immobilier, une activité qui pèse pour plus de moitié dans leur pratique. Une telle crise n'avait pas été observée depuis trente ans et pourrait entraîner des répercussions sur les prix des offices.

Aussi, toute évaluation doit tenir compte du risque actuel du marché et de l'étude en particulier, notamment de la répartition de son activité immobilière, droit de la famille et société.

## 6. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE

---

### I. LEXIQUE

Terminologie utilisée par INTERFIMO pour qualifier les transactions de fonds libéral ou de parts de sociétés d'études notariales.

#### **Installation de l'acquéreur**

Acquisition d'une étude par un collaborateur ou par un tiers, en première installation ou en réinstallation suite au départ du (des) cédant(s).

#### **Regroupement d'études**

Rassemblement dans une même structure juridique de deux études, les titulaires des deux études restant associés dans la nouvelle structure.

#### **Croissance externe de l'acquéreur**

Acquisition d'une nouvelle étude par une étude existante.

#### **Vente entre associés**

Cession de parts entre associés.

#### **Association d'un collaborateur**

Intégration d'un collaborateur en qualité d'associé.

#### **Association d'un tiers**

Constitution d'une association entre un (des) titulaire(s) et un nouvel associé.

#### **Vente à soi-même**

Cession à une société dans laquelle le (les) cédant(s) reste(nt) largement majoritaire(s) :

- passage de BNC en SEL, SA ou SARL,
- cession à une holding (SPFPL).

### II. DEFINITIONS ET METHODOLOGIE

#### **Prix du fonds libéral**

Il s'agit de la valorisation de la clientèle après négociation. Lors d'une acquisition de fonds, l'acquéreur ne reprendra que l'activité et aucun autre élément du bilan.

#### **Prix des titres d'une société**

Lors d'une acquisition de titres (parts ou actions), l'acquéreur achète tout ou partie de la société, reprenant ainsi son actif et son passif. Le prix des titres est calculé à partir de la valorisation de la clientèle, qui permet de réévaluer l'actif. On déduit les dettes de la société de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour les cas d'acquisitions de parts de sociétés, INTERFIMO a reconstitué la valeur du fonds libéral ayant servi au calcul des titres. C'est cette valeur du fonds qui est prise en compte

dans le calcul de notre ratio.

#### **Excédent Brut d'Exploitation (EBE)**

Il s'agit du bénéfice dégagé par l'activité de l'étude sans tenir compte des charges exceptionnelles, des amortissements et des frais financiers.

#### **Excédent Brut d'Exploitation retraité**

Les EBE sont retraités de manière à neutraliser la rémunération du dirigeant, afin de créer un indicateur commun à toutes les structures.

#### **À noter :**

La profession du notariat est organisée avec une présentation des comptes annuels standardisée dans le cadre des DAP, neutralisant les rémunérations des associés et de l'IS. Cette présentation se rapproche de l'EBE retraité.











Pour plus d'informations,  
contactez votre interlocuteur local



## VALORISE VOTRE ENTREPRISE LIBÉRALE

INTERFIMO vous propose d'estimer  
la valeur de votre activité.  
Cette évaluation repose sur  
une analyse complète de votre  
entreprise : activité, organisation,  
ressources stratégiques.

### » POUR QUI ?

Toute profession libérale  
réglementée

### » DANS LE CADRE D'UNE...

- Cession
- Restructuration
- Association
- Vente à soi-même

### » CONFIEZ VOTRE ENTREPRISE À UN EXPERT

**Blandine PISANESCHI**

*Responsable du pôle Évaluation*

✉ [blandine.pisaneschi@interfimo.fr](mailto:blandine.pisaneschi@interfimo.fr)

☎ 01 44 18 17 13



Maison des Professions Libérales

46, boulevard de La Tour-Maubourg - 75343 PARIS Cedex 07 - [www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr)

**0810 26 26 26** Service 0,06 € / min  
+ prix appel

SA à Directoire et Conseil de surveillance au capital de 93.832.000 € - Société de financement agréée 702 010  
513 RCS Paris - APE 6492Z. Inscrit sous le n° d'immatriculation d'intermédiaire en assurance ORIAS 07 027 249