

FORMATION
**GESTION DU CABINET : PAR
TOUS ET POUR TOUS !**

MAÎTRISER LES COÛTS ET LA RENTABILITÉ
DE SON CABINET POUR MIEUX FACTURER

Mardi 9 décembre 2025





VOS INTERVENANTS :

● **Christophe THEVENET**

Avocat au barreau de Paris - Cabinet LIBRATO
AMCNB – Président d'honneur de l'ANAFAGC – AMCO
c.thevenet@librato-avocats.com

● **Tommaso CIGAINA**

Avocat au barreau de Paris - Cabinet LIBRATO
t.cigaina@librato-avocats.com



Cabinet LIBRATO AVOCATS
*Dédié aux professions libérales ou
réglementées*

www.librato-avocats.com



LES POINTS CLÉS

- Comment calculer son potentiel de production ?
- Savoir déterminer le « point mort » du cabinet
- Comment fixer le montant de son prélèvement mensuel ?
- Notion de Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et de trésorerie prévisionnelle
- Les ratios d'exploitation : Loyer, salaires, frais de réception. Les bonnes pratiques
- Les actifs (cachés ?) du cabinet et le fonds libéral
- Valorisation du cabinet : De quoi s'agit-il ?
- Qu'est-ce que la dépatrimonialisation ?

1

LA RENTABILITÉ DU CABINET



DE QUELLE RENTABILITÉ PARLE-T-ON ?

Le poids du
résultat dans le
chiffre d'affaires ?

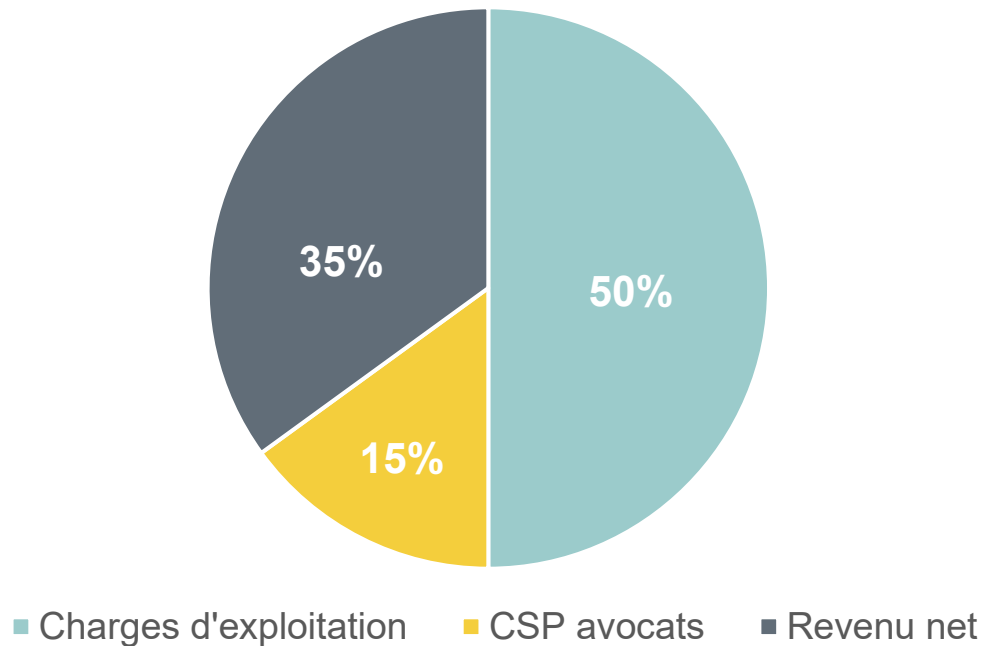
La rémunération
des associés ?

Le chiffre d'affaires
développé par
producteur ?



DE QUELLE RENTABILITÉ PARLE-T-ON ?

Les ratios usuels en individuel





LES RATIOS USUELS

Exercice individuel – Exemple de compte de résultat en BNC

Libellé	Montant
A. RECETTES	156 600
1/ Frais de personnel / honoraires rétrocedés	20 020
2/ Frais généraux	41 880
B. TOTAL DES CHARGES 1 + 2	- 61 900
C. BÉNÉFICE DU CABINET INDIVIDUEL (A – B)	= 94 700
3/ Charges professionnelles déductibles de l'avocat - <i>CET</i> - <i>Charges sociales professionnelles</i> - <i>Cotisations professionnelles</i>	
D. CHARGES INDIVIDUELLES DÉDUCTIBLES	- 23 410
E. TOTAL DES CHARGES 1 + 2 + 3	- 85 310
F. BÉNÉFICE IMPOSABLE DE L'AVOCAT (A – E)	= 71 290



	Ratios de bonne rentabilité sur encaissements bruts	Application à notre exemple	% du CA brut
Encaissements : honoraires bruts	100,00 %	1 152 150	100,00 %
Honoraires rétrocédés à des tiers	2,00 %		
Collaborateurs	15,00 %	216 000	18,75 %
Salaires et charges	11,00 %	145 000	12,59 %
Total honoraires et salaires (en % des honoraires bruts)	28,00 %	361 000	31,33 %
Débours et frais de procédure	0,30 %		
Cotisation professionnelle	0,60 %		
Taxes	1,00 %		
Droits de plaidoirie	0,50 %		
Loyer + charges locatives	6,50 %		
Locations mobilières	0,40 %		
Entretien – réparations – petit matériel	1,10 %		
Personnel intérimaire	0,50 %		
Autres services extérieurs	0,20 %		
Honoraires divers – Form + pro	0,80 %		
EDF / GDF / eau	0,20 %		
Assurances	1,00 %		
Frais voiture associés	0,30 %		
Frais déplacement + coursiers	1,25 %		
Manif. Prof , pub, congrès, réception	1,80 %		
Fournitures – Doc – telecom – poste	1,70 %		
Frais financiers	0,12 %		
Autres frais de gestion	0,30 %		
Amortissements	1,20 %		
Total des autres charges (en % des honoraires bruts)	19,47 %	382 000	33,16 %
Total général des charges professionnelles (en % des honoraires bruts)	47,47 %	743 000	64,49 %
Résultat avant rémunération & charges sociales des associés	52,53 %	409 150	35,51 %
CNBF			
Allocations familiales / Urssaf	Charges sociales Estimées à 33% du résultat, soit 17,33%		
Assurance maladie			
Retraite			
Charges sociales	17,33 %	135 020	11,72 %
Résultat net général = Rémunération nette	35,20 %	274 131	23,79 %



	Ratios de bonne rentabilité sur encaissements bruts	Application à notre exemple	% du CA brut
Encaissements : honoraires bruts	100,00 %	1 152 150	100,00 %
Honoraires rétrocédés à des tiers	2,00 %		
Collaborateurs	15,00 %	216 000	18,75 %
Salaires et charges	11,00 %	145 000	12,59 %
Total honoraires et salaires (en % des honoraires bruts)	28,00 %	361 000	31,33 %
Débours et frais de procédure	0,30 %		
Cotisation professionnelle	0,60 %		
Taxes	1,00 %		
Droits de plaidoirie	0,50 %		
Loyer + charges locatives	6,50 %		
Locations mobilières	0,40 %		
Entretien – réparations – petit matériel	1,10 %		
Personnel intérimaire	0,50 %		
Autres services extérieurs	0,20 %		
Honoraires divers – Form + pro	0,80 %		
EDF / GDF / eau	0,20 %		
Assurances	1,00 %		
Frais voiture associés	0,30 %		
Frais déplacement + coursiers	1,25 %		
Manif. Prof , pub, congrès, réception	1,80 %		
Fournitures – Doc – telecom – poste	1,70 %		
Frais financiers	0,12 %		
Autres frais de gestion	0,30 %		
Amortissements	1,20 %		
Total des autres charges (en % des honoraires bruts)	19,47 %	382 000	33,16 %
Total général des charges professionnelles (en % des honoraires bruts)	47,47 %	743 000	64,49 %
Résultat avant rémunération & charges sociales des associés	52,53 %	409 150	35,51 %
CNBF			
Allocations familiales / Urssaf			
Assurance maladie			
Retraite			
Charges sociales	17,33 %	135 020	11,72 %
Résultat net général = Rémunération nette	35,20 %	274 131	23,79 %



DE QUELLE RENTABILITÉ PARLE-T-ON ?

Le poids du résultat dans le chiffre d'affaires



Attention : le ratio CHARGES / CA est applicable aux cabinets en **BNC** ;



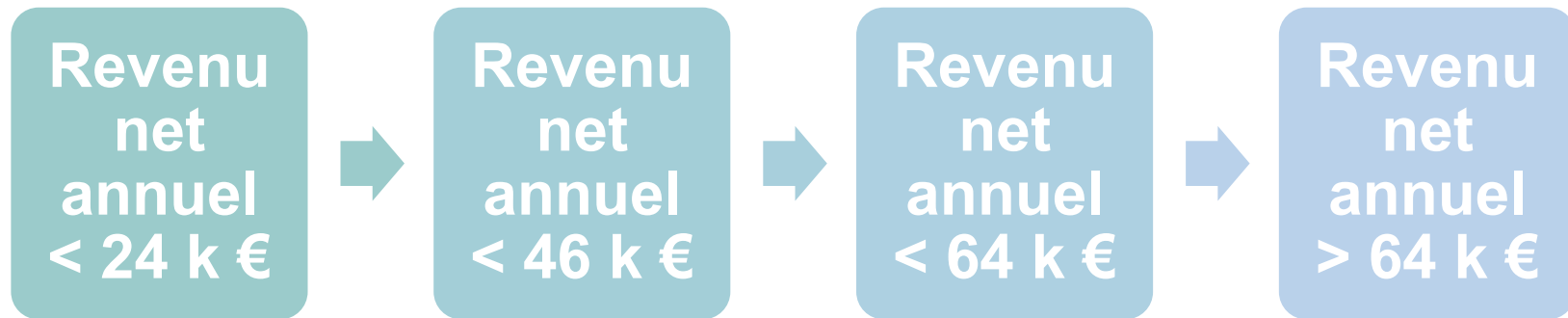
Pour les structures à **l'IS** :
retraiter le résultat de la rémunération des associés, des charges sociales des associés, des provisions et de l'IS.



DE QUELLE RENTABILITÉ PARLE-T-ON ?

LE REVENU NET DES AVOCATS PAR AN :

LES QUARTILLES





LE CHIFFRE D'AFFAIRES DÉVELOPPÉ PAR PRODUCTEUR & PAR AN

Le taux horaire moyen
base 2023, hors cabinet
internationaux, en France

TAUX HORAIRE MOYEN

PARIS		RÉGIONS	
Associé	Collaborateur	Associé	Collaborateur
350 €	220 €	280 €	190 €

Source : Jurimanagement



LE CHIFFRE D'AFFAIRES DÉVELOPPÉ PAR PRODUCTEUR & PAR AN

Appréciation du nombre d'heures productives

Associés :

4h/jour, base 5 jours par semaine, 46 semaines

= potentiel de production de **920 heures / an**

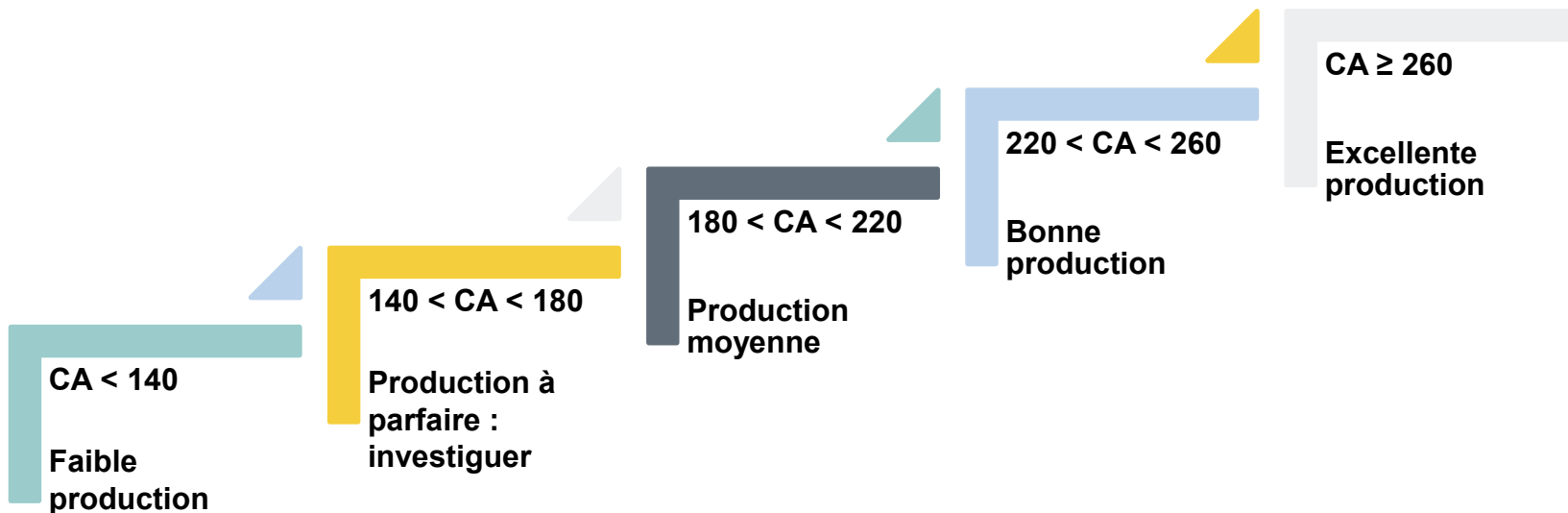
Collaborateurs :

5h/jour, base 5 jours par semaine, 47 semaines

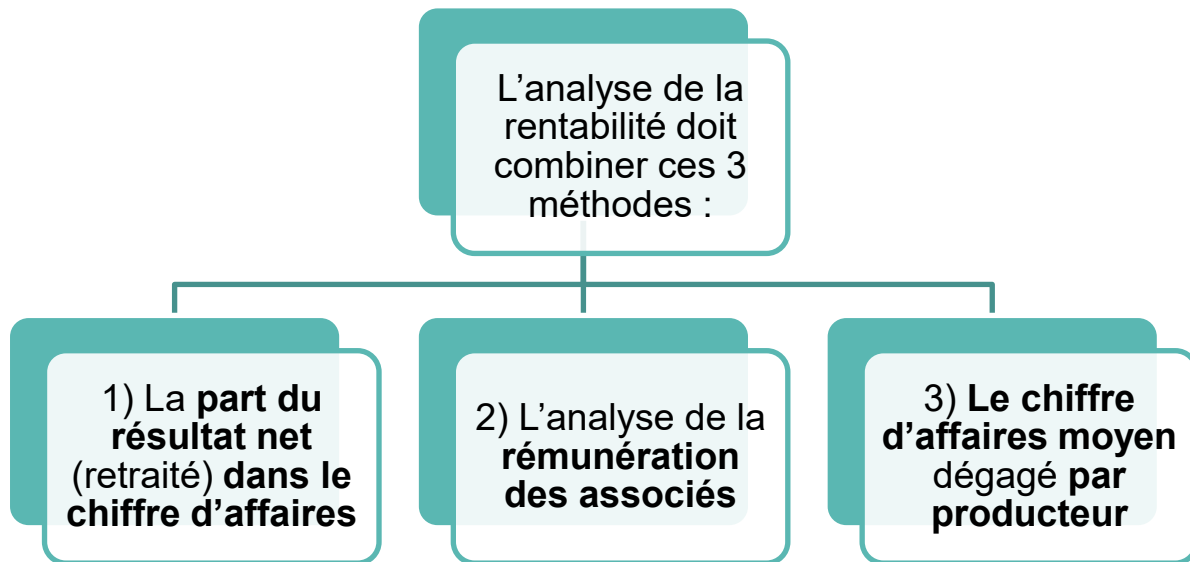
= potentiel de production de **1.175 heures / an**



LE CHIFFRE D'AFFAIRES DÉVELOPPÉ PAR PRODUCTEUR & PAR AN



Chiffre d'affaires en K€



Les 3 combinés ne sont **pas nécessaires** à trouver une bonne rentabilité, mais **nécessaires à la compréhension de son amélioration.**

2

LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LA VALEUR & LE TEMPS

- Prendre en compte et accepter **les temps utiles non facturables** pour bien appréhender sa productivité
- **Appréhender l'acte d'investissement** pour une PME du droit :
 - 75% des charges du compte de résultat sont des charges de personnel
 - Mauvaise dotation en fonds propres
 - L'investissement, c'est du temps non immédiatement facturable, dont le retour sur investissement n'est pas immédiat
 - Il faut donc piloter avec efficacité ces investissements

*« Ce que vous faites de vos heures facturables détermine votre revenu actuel,
Mais ce que vous faites de vos heures non facturables détermine votre futur. »*



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

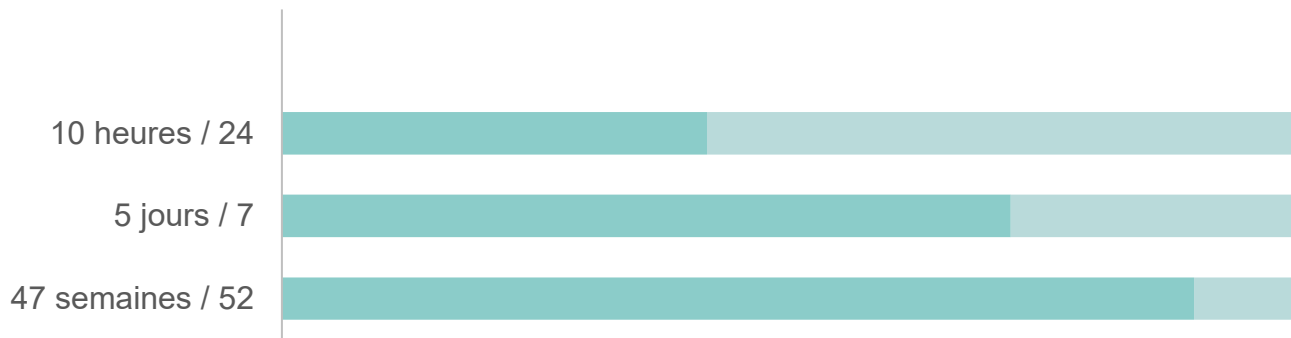
LE POTENTIEL DE FACTURATION ANNUEL

Exemple :

Temps de travail effectif

= 10 heures par jour x 5 jours par semaine x 47 semaines

= 2 350 heures





LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LE POTENTIEL DE FACTURATION ANNUEL

Temps facturable & temps facturé

= 5 heures par jour x 5 jours par semaine x 47 semaines

= 1 175 heures (chiffre arrondi à 1 200 heures)

POTENTIEL DE FACTURATION ANNUEL D'UN AVOCAT INSTALLÉ

= **1 200 HEURES EN MOYENNE**

N.B. : ce potentiel est très variable d'un avocat ou d'un cabinet à l'autre

Temps facturé et temps non facturable





LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

L'ASSOCIÉ

Tâches	Rythme hebdo	Synthèse	
Production dossiers : temps facturé	20	Production	40 %
Connaître et servir sa clientèle	3	Commercial	26 %
Développer la clientèle	5		
Développer les offres	2		
Connaître le marché et veiller la concurrence	1		
Développer son réseau de prescripteurs	2	Encadrement et formation	20 %
Se former	1		
Développer des méthodologies	1		
Recruter, former et motiver les collaborateurs	5		
Partager la connaissance et le savoir faire	3	Gestion	14 %
Gérer et mesure sa performance	7		
Total	50		100,00 %



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LE COLLABORATEUR

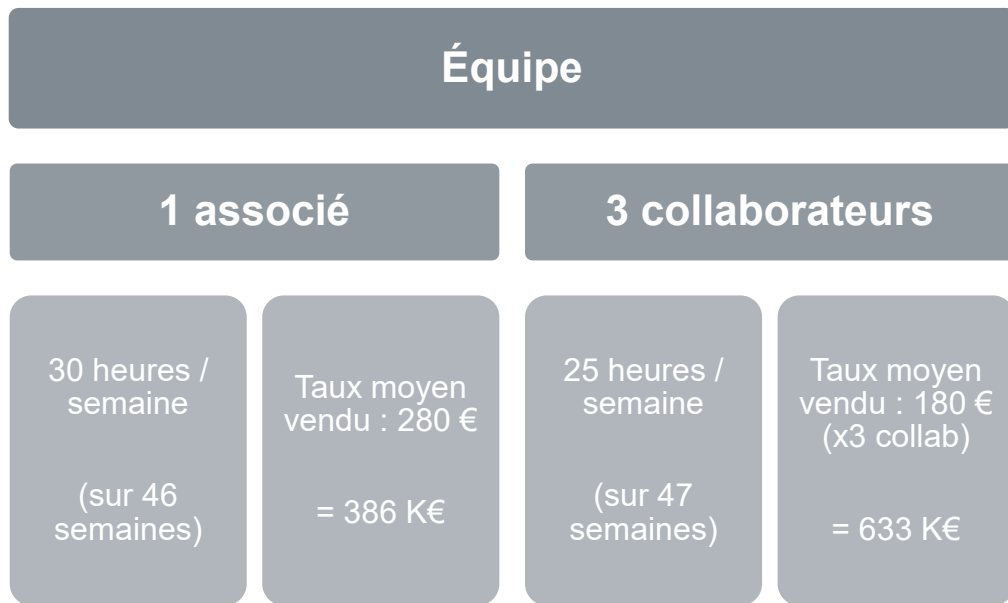
Tâches	Rythme hebdo	Synthèse
Production dossiers : temps facturé	25	62,50 %
Actions diverses pour le compte du cabinet	6	15,00 %
Recherches non facturables	5	12,50%
Formation	1	2,50%
Temps perdus	3	7,50%
Total	40	100,00 %



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LA VALEUR & LE TEMPS – EXEMPLE PRATIQUE

CALCUL DE L'IMPACT ANNUEL DE L'INVESTISSEMENT SUR UNE ÉQUIPE



→ CA potentiel
= 386 + 633 = 1.019 K€

→ CA produit
= 891 K€ (*sur les mêmes bases de taux horaire*)

→ Manque à gagner de facturation
= 128 K€

Conclusion : gérer avec efficacité le temps non productif



CALCULEZ VOTRE POTENTIEL DE PRODUCTION

Mon cabinet	Vos chiffres
Nombre d'associés (temps plein)	2
Nombre de semaines de vacances / associés	6
Taux horaire associé HT	280
Nombre de collaborateurs (avocats et juristes)	3
Nombre de semaines de vacances / collaborateurs	6
Taux horaire collaborateurs HT	240

Potentiel de production des associés (4h/j)	$257.600 \times 2 = 515.200 \text{ €}$
Potentiel de production des collaborateurs (5h/j)	$276.000 \times 3 = 828.000 \text{ €}$
Total potentiel de production HT	1.343.200 €
Production théorique par productifs	268.640 €
Production réelle de votre cabinet / productifs en BNC	Recettes 2025 / nbre d'avocats
Production réelle de votre cabinet / productifs à l'IS	CA net facturé/nbre d'avocats



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LES TEMPS « NON PRODUCTIFS »

- Développer les compétences des équipes / avocats
- Connaître et servir ses clients
- Recruter, former, et motiver les collaborateurs
- Connaître le marché et veiller la concurrence
- Partager les connaissances & savoir faire
- Développer son réseau de prescripteurs
- Développer des méthodologies
- Développer image & réputation
- Mesurer la performance



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LES CORRECTIONS DE PRODUCTIVITÉ

➤ **La saisie des temps passés : outil maître**

- Le logiciel de temps
- Appréhender le temps comme un outil d'analyse et de gestion et non comme un outil de facturation
- Mettre en place les outils de pilotage associés

➤ **Que saisir ? Quelles erreurs à éviter ?**

- Saisir tous les temps passés facturables ou non facturables
- Autolimitation/sanction : bien communiquer pour faire accepter la saisie des temps
 - Procédure de saisie
 - Rythme
 - Formation
 - Montrer l'utilité



LA MAÎTRISE DE LA PRODUCTIVITÉ

LES CORRECTIONS DE PRODUCTIVITÉ

- Le plan d'investissement temps : au moment de la discussion budgétaire
- Les actions / projets exemples :
 - La mise en place d'une base de connaissance au sein du cabinet
 - La mise en place d'un logiciel de gestion
 - Le développement d'une compétence en droit
 - L'ouverture d'un département
- **La mise en œuvre concrète :**
 - Protagonistes investis
 - Temps hebdomadaires à consacrer au projet
 - Cibles visées et quantifiées
 - Résultats escomptés
 - Budget financiers alloués/ prévisions de reporting

3

LA MAÎTRISE DES COÛTS



LA MAÎTRISE DES COÛTS

LE SEUIL DE RENTABILITÉ JOURNALIER

**Le CA journalier minimum, hors
rémunération de l'avocat :**

Charges + rétrocessions d'honoraires

235 jours (47 semaines)

**Le CA journalier minimum, avec
rémunération de l'avocat :**

**Charges + rétrocessions d'honoraires +
rémunération de l'avocat**

235 jours (47 semaines)



BFR

Besoin en Fonds de Roulement

Les dettes d'exploitation d'un avocat sont à très court terme : mensuelles, trimestrielles (personnel, loyer, charges sociales...)

Les produits d'exploitation sont à plus long terme : les délais de paiement peuvent être longs (aide juridictionnelle, institutionnels qui paient en fin de mission, clients retardataires)

BFR

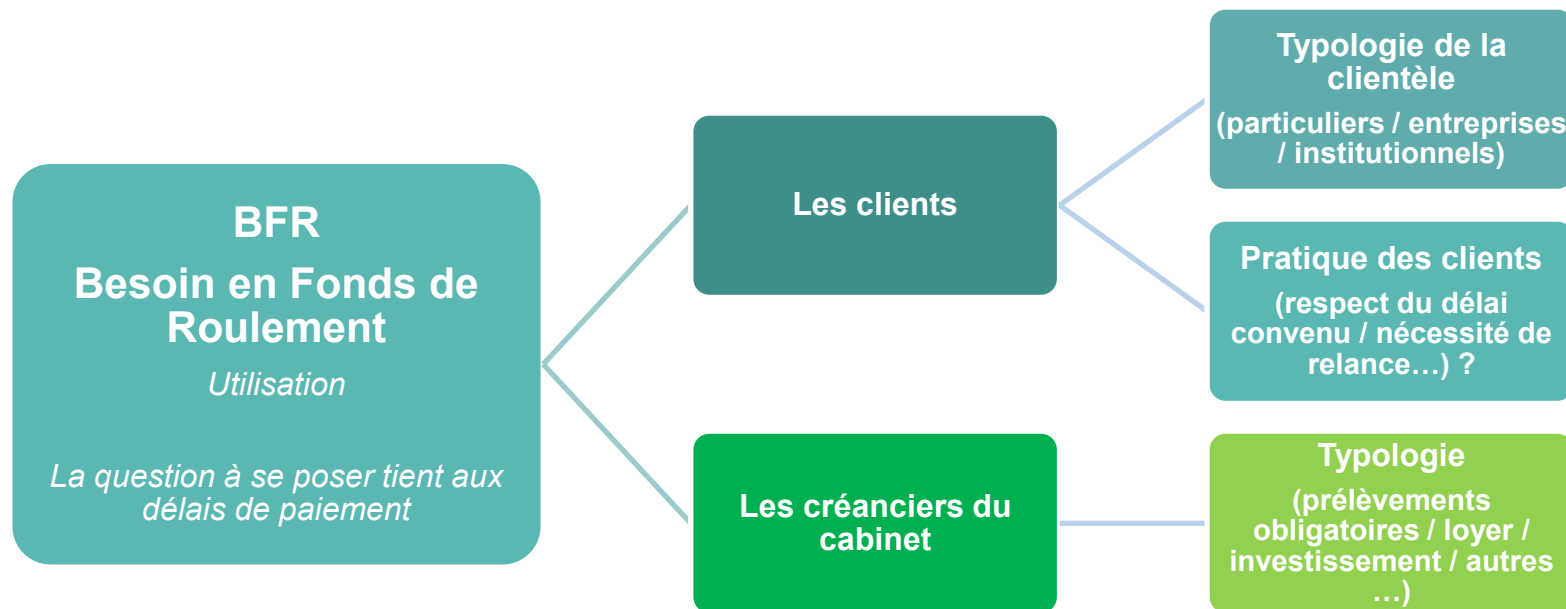
Besoin en Fonds de Roulement

Le décalage entre le paiement de ses charges par le cabinet d'avocat et le recouvrement des honoraires crée un besoin de financement.

→ C'est le BFR.

L'épargne de précaution nécessaire à couvrir le BFR doit représenter 3 mois de charges courantes.

En cas de développement de l'activité, le BFR va augmenter (exemple : embauche d'un collaborateur), d'où la nécessité d'une épargne de précaution plus importante.





LA MAÎTRISE DES COÛTS

LE BFR À LA CRÉATION DU CABINET

Un outil simple de gestion financière

J0		J+30		J+60		J+90
	Mois 1 : décaissement des loyers d'avance, cautions diverses, premières rémunérations diverses		Mois 2 : décaissement factures diverses + rémunérations diverses		Mois 3 : décaissements factures diverses + rémunérations	
CREATION	1 ^{ère} facturation clients			2 ^e facturation clients		
				Encaissement de 50% de la 1 ^{ère} facturation		
BFR de démarrage = 2 mois de charges + loyers d'avance de 3 mois + cautions diverses						
					3 ^e facturation clients	
					Encaissement de 50% de la 1 ^{ère} facturation	
					Encaissement de 50% de la 2 ^e facturation	

LE COÛT DE REVIENT

Calcul du coût de revient horaire du cabinet

Formule :

$$\frac{\text{Total des charges du cabinet}}{\text{Potentiel de facturation}}$$

Dans l'exemple, il s'agit d'un cabinet individuel dont les **charges annuelles sont de 61 900 €**



Temps facturable	1 000 heures	1 200 heures	1 400 heures
Coût de revient horaire	61,90 €	51,60 €	44,20 €

LE COÛT DE REVIENT

Calcul du coût de revient horaire incluant les charges professionnelles de l'avocat

Formule : Total des charges y compris professionnelles

Potentiel de facturation

Dans l'exemple :

Charges y compris professionnelles =
61 900 € (charges d'exploitation)
+ 23 410 € (CSP)
= 85 310 €

Temps facturable	1 000 heures	1 200 heures	1 400 heures
Coût de revient horaire	85,30 €	71,10 €	60,90 €

Ratio de Charges / Recettes retraitées = 85 310 / 156 600 = 54%.

N.B. : le ratio moyen Charges / Recettes est assez fréquemment de l'ordre de 60% et plus.



LA MAÎTRISE DES COÛTS

LE COÛT DE REVIENT

Calcul du coût de revient horaire incluant la rémunération résiduelle de l'avocat

Formule : Toutes charges + Rémunération

Potentiel de facturation

Dans l'exemple :

Avec une rémunération annuelle de 60 000 €
(soit 5 000 € par mois) :

Toutes charges + Rémunération de l'avocat =
85 310 € + 60 000 €

= 145 310 €

Temps facturable	1 000 heures	1 200 heures	1 400 heures
Coût de revient horaire	145,30 €	121,10 €	103,80 €



LA MAÎTRISE DES COÛTS

LE COÛT DE REVIENT

	1 000 heures	1 200 heures	1 400 heures
Coût de revient horaire	61,90 €	51,60 €	44,20 €
Coût de revient avec charges professionnelles de l'avocat	85,30 €	71,10 €	60,90 €
Coût de revient horaire avec rémunération résiduelle de l'avocat	145,30 €	121,10 €	103,80 €

N.B. : Bien distinguer entre coût et prix de votre prestation (critères de l'article 10 de la loi du 31 décembre 1971).



**AUCUNE ENTREPRISE NE PEUT SE DIRIGER SANS QUE SON
GESTIONNAIRE DÉCIDEUR NE SOIT CAPABLE DE SAVOIR À PARTIR
DE QUAND L'ENTREPRISE DÉGAGE DU RÉSULTAT DISTRIBUABLE :
LE SEUIL DE RENTABILITÉ.**

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Définition

Le seuil de rentabilité également appelé chiffre d'affaires critique ou encore point mort, est le **chiffre d'affaires à réaliser à partir duquel le cabinet**, ayant assuré la couverture de ses charges, **commence à dégager un bénéfice.**

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Les charges fixes & les charges variables



Savoir distinguer : les charges variables d'un cabinet, des charges fixes



Suppose une connaissance du vécu vrai ou estimé d'un cabinet

LES CHARGES FIXES

→ Sont des charges incompressibles

→ Quel que soit le chiffre d'affaires du cabinet, ces charges resteront les mêmes

*Exemples : Loyer, charges de copropriété, frais de personnel, leasing...*Voir votre compte de résultat
ou déclaration fiscale 2035

Honoraires rétrocedés internes	
Frais de personnel = salaires nets payés + charges sociales sur salaires	
Autres impôts	
Contribution sociale généralisée déductible	
Loyer et charges locatives	
Location de matériel et de mobilier	
Petit outillage	
Chauffage, eau, gaz, électricité	

Honoraires de constituant pas des rétrocessions (ex : experts-comptables)	
Primes d'assurances	
Charges Sociales personnelles obligatoires	
Charges Sociales personnelles facultatives	
Cotisations syndicales et professionnelles	
Frais financiers	
Dotation aux amortissements	
Total des charges fixes	

LA MAÎTRISE DES COÛTS

LES CHARGES VARIABLES

- Sont des charges directement liées à la réalisation du chiffre d'affaires du cabinet
- Papeterie, téléphone, affranchissements, déplacements...



**LE CHIFFRE
D'AFFAIRES
AUGMENTE**



**LES CHARGES
VARIABLES
AUGMENTENT**

Honoraires rétrocedés externes (postulation)	
Débours payés pour le compte des clients	
CET (contribution économique territoriale)	
Entretien et réparations	
Personnel intérimaire	
Frais de véhicule (sauf trajet domicile / cabinet)	

Frais de déplacements, hôtel, ...	
Frais de réception, de représentation et de congrès	
Fournitures de bureau, documentation, affranchissement	
Frais d'actes et de contentieux	
Autres frais divers de gestion	
Total des charges variables	



LA MAÎTRISE DES COÛTS

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Calculer la marge
sur coût variable
(MCV)

Chiffre d'affaires
– Charges
variables

Calculer le ratio de
marge sur coût
variable

$MCV / CA \times 100$

Calculer le seuil de
rentabilité

Charges Fixes
/ Ratio de MCV



LA MAÎTRISE DES COÛTS

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Exemple chiffré

Calculer la marge
sur coût variable
(MCV)

150 000 € CA
- 32 000 € Charges
variables

= 118 000 €

Calculer le ratio de
marge sur coût
variable

118 000 € MCV
/ 150 000 € CA
X 100

= 78,66 %

Calculer le seuil de
rentabilité

72 000 € Charges
fixes
/ 78,66 % Ratio de
MCV

= 91 533 €

LE SEUIL DE RENTABILITÉ

ATTENTION

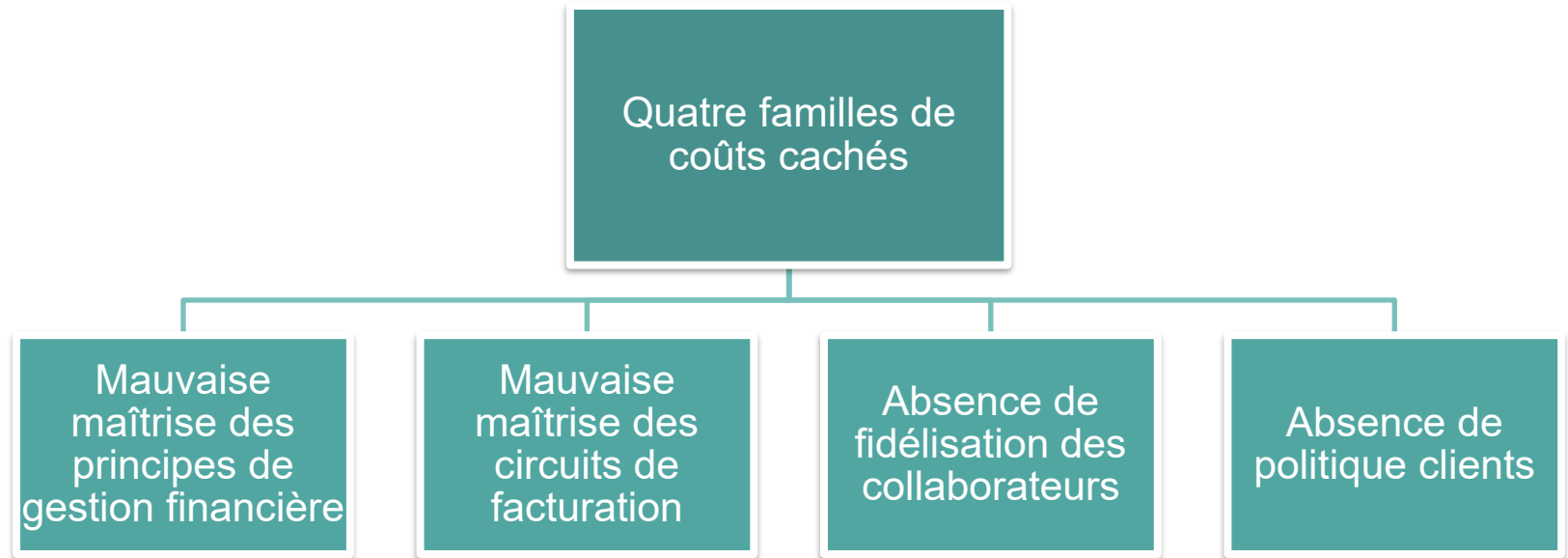
Dans la majorité des formes d'exercice,
la rémunération de l'avocat n'est pas incluse
dans les frais fixes du cabinet.





LA MAÎTRISE DES COÛTS

LES COÛTS CACHÉS





L'OFFRE & LE PRIX – ÉLÉMENTS CENTRAUX DE LA RELATION CLIENT

Elaborer et
présenter une
offre lisible et
différente

Soigner la
rédaction de la
convention
d'honoraires

Mettre en
place une
politique de
rémunération
favorisant
l'apport de
clients et
dossiers à la
structure et
aux autres

Mettre au
point des
offres
transversales
et développer
la cotraitance

Privilégier
l'approche
collective
plutôt
qu'individuelle



L'OFFRE & LE PRIX – ÉLÉMENTS CENTRAUX DE LA RELATION CLIENT

Une discussion préalable sur le coût d'une opération facilite le travail : la stratégie et les moyens mis en parallèle seront plus clairement définis > il faut prendre le temps nécessaire et ne pas éluder, il faut privilégier la pratique des conventions d'honoraires.

Le cabinet doit donc connaître ses coûts, évaluer la valeur ajoutée qu'il est capable d'apporter sur un dossier donné. Tout en sachant que les tarifs doivent être cohérents avec l'image de la structure.

Le client doit avoir envie d'acheter des prestations de telle ou telle structure à compétence égale.

4

VALORISATION ET DEPATRIMONIALISATION



VALORISATION DES PARTS DU CABINET

DISTINCTION ENTRE LE FONDS LIBÉRAL ET LA VALEUR DE LA SOCIÉTÉ

Actif	Passif
<u>Immobilisations incorporelles</u> Fonds libéral (Clientèle) Marque, Bail	(= le financement des actifs)
<u>Immobilisations corporelles</u> Matériels, Dépôt de garantie	<u>Les capitaux propres</u> Le capital (société capitalistique) Les réserves (Sociétés à l'IS)
<u>Actifs circulants</u> Compte client, Travaux en cours Disponibilités	<u>Les dettes</u> Fournisseurs, banque Créanciers sociaux Dettes fiscales Comptes courant des associés

MÉTHODE DE VALORISATION PROPOSÉE

Principe**Dépatrimonialisation**

La valorisation ne tient pas compte du droit de présentation de clientèle (= du fonds libéral de la société)

Méthode de l'actif net corrigé

$$\begin{aligned} &= \\ &\text{Actifs} \\ &- \\ &\text{Passif} \end{aligned}$$

Spécificités

- Créances acquises et recouvrables = abattement forfaitaire de 5%
- Sur la base des comptes du dernier exercice clos
- Prise en compte des passifs hors bilan (contentieux notamment)



VALORISATION DES PARTS DU CABINET

METHODE DE VALORISATION PAR L'ACTIF NET :

SOMME DES ACTIFS – SOMME DES DETTES

Actif	Passif
<u>Immobilisations incorporelles</u> Fonds libéral (Clientèle) Marque, Bail <u>Immobilisations corporelles</u> Matériels, Dépôt de garantie <u>Actifs circulants</u> Compte client, Travaux en cours Disponibilités	(= le financement des actifs) <u>Les capitaux propres</u> Le capital (société capitalistique) Les réserves (Sociétés à l'IS) <u>Les dettes</u> Fournisseurs, banque Créanciers sociaux Dettes fiscales Comptes courant des associés



VALORISATION DES PARTS DU CABINET

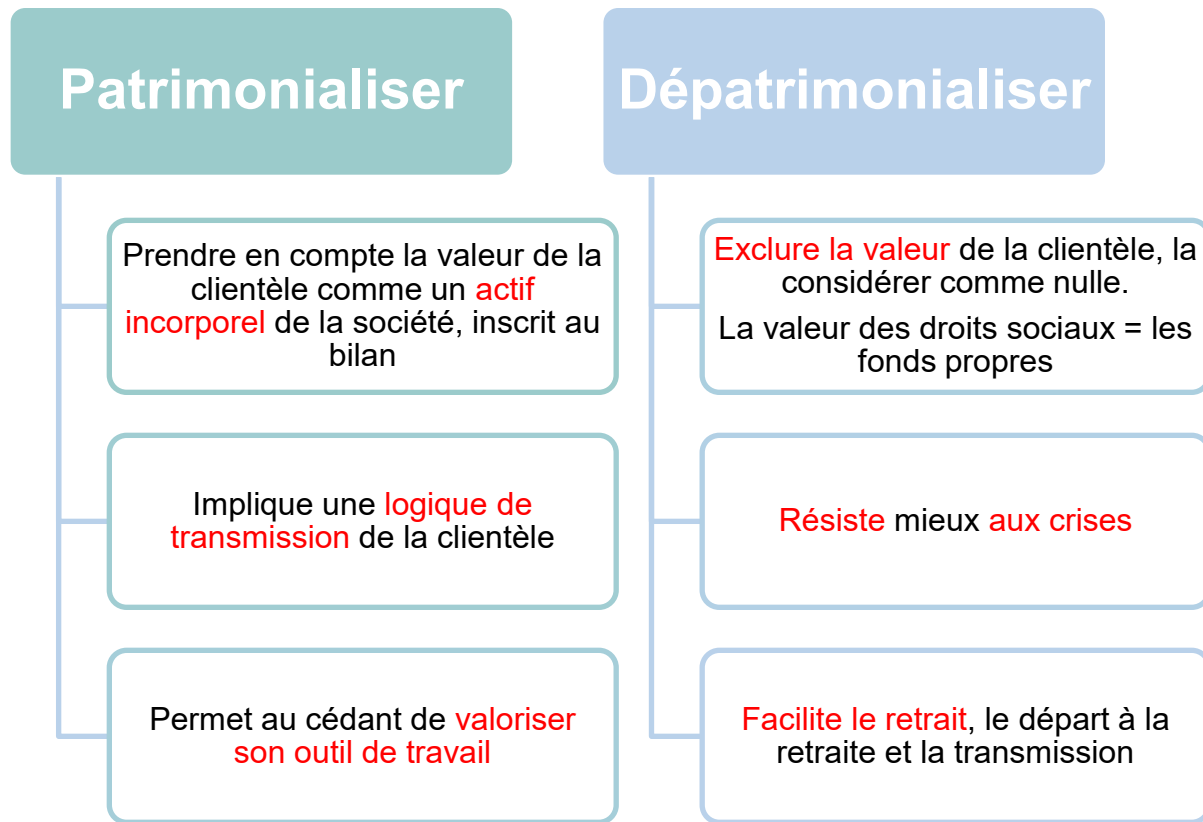
METHODE DE VALORISATION PAR L'ACTIF NET :

SOMME DES ACTIFS (SANS LE FONDS LIBÉRAL ?) – SOMME DES DETTES

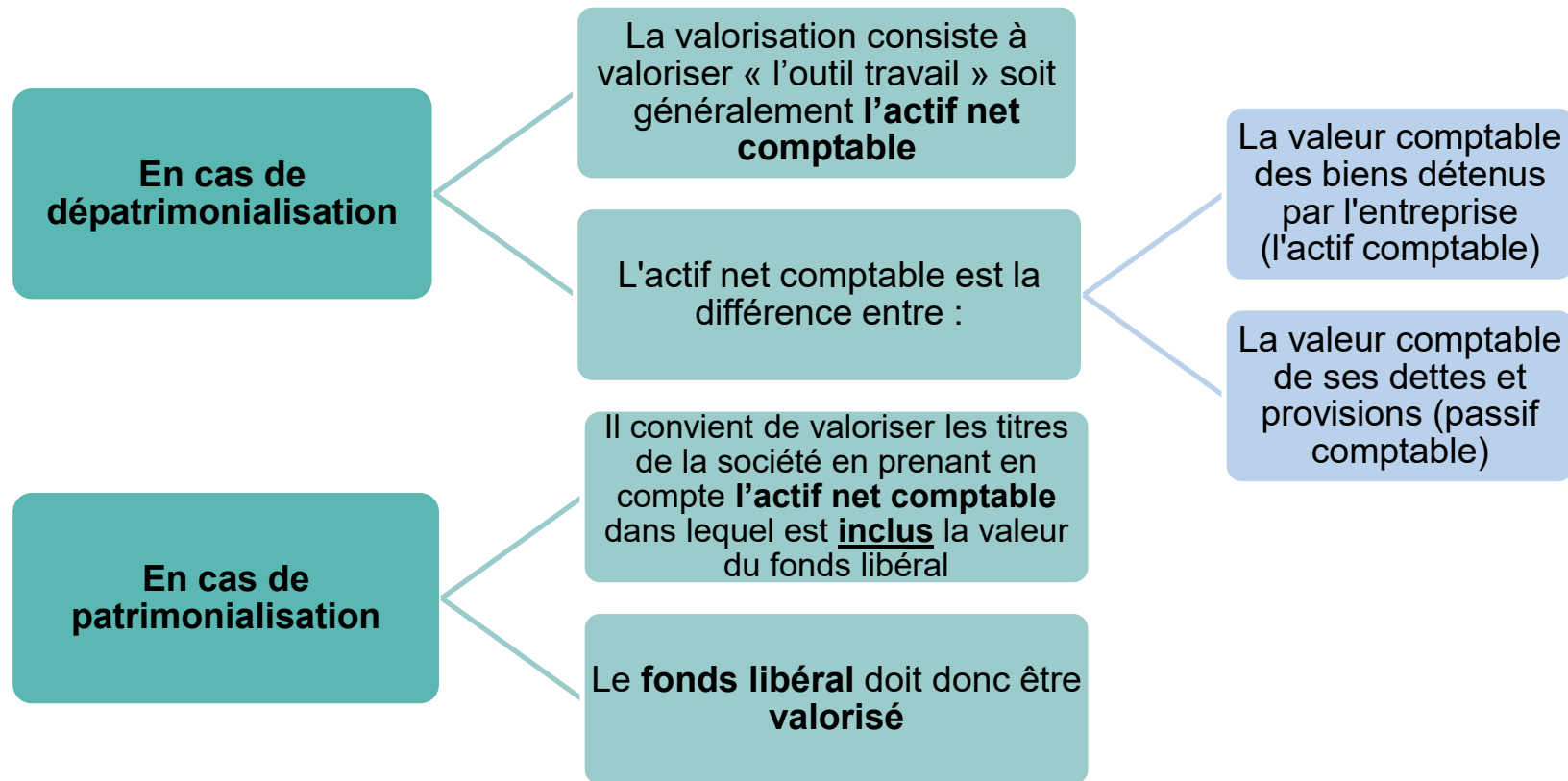
Actif	Passif
<u>Immobilisations incorporelles</u> Fonds libéral (Clientèle) Marque, Bail <u>Immobilisations corporelles</u> Matériels, Dépôt de garantie <u>Actifs circulants</u> Compte client, Travaux en cours Disponibilités	(= le financement des actifs) <u>Les capitaux propres</u> Le capital (société capitalistique) Les réserves (Sociétés à l'IS) <u>Les dettes</u> Fournisseurs, banque Créanciers sociaux Dettes fiscales Comptes courant des associés



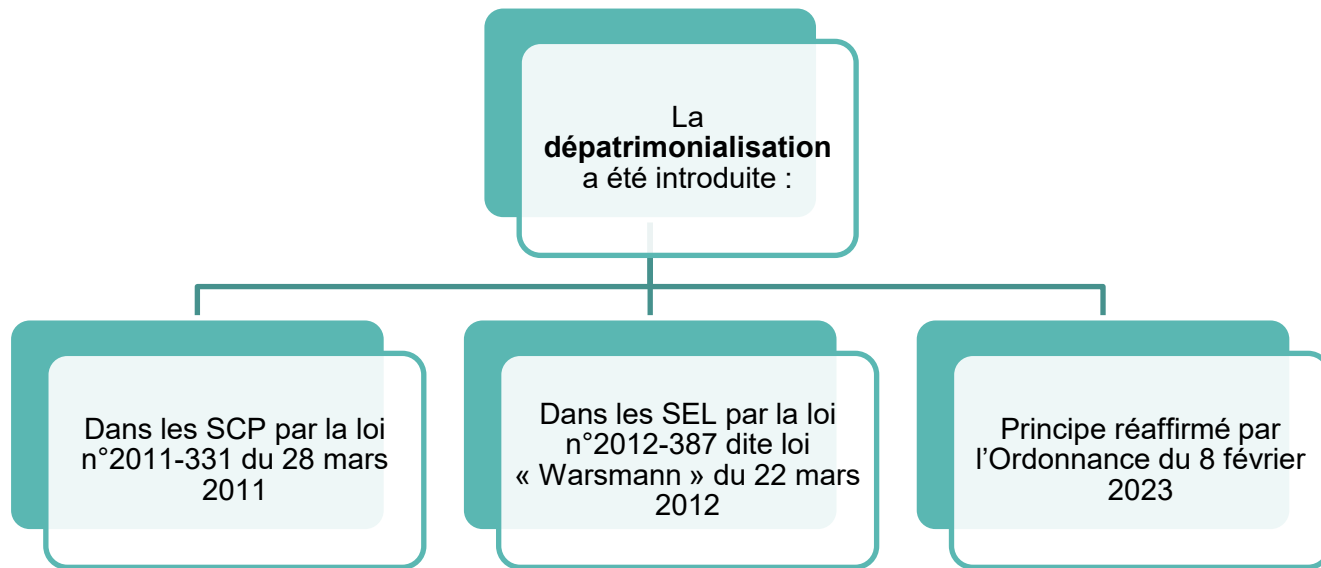
FAUT-IL PATRIMONIALISER SA CLIENTÈLE ?



VALORISATION DES PARTS DU CABINET



FAUT-IL PATRIMONIALISER SA CLIENTÈLE ?



Attention : La dépatrimonialisation ne se présume pas et doit être prévue dans les statuts de la société d'exercice et compléter une formule de valorisation

« La valeur des parts sociales prend en considération une valeur représentative de la clientèle civile. Toutefois, à l'unanimité des associés, les statuts peuvent exclure cette valeur représentative de la clientèle civile de la valorisation des parts sociales. »

MERCI DE VOTRE ATTENTION

DES QUESTIONS ?

Christophe THEVENET

Avocat associé

c.thevenet@librato-avocats.com

Tommaso CIGAINA

Avocat associée

t.cigaina@librato-avocats.com



Laurent Samama

DIRECTEUR DU BARREAU ENTREPRENEURIAL

T 01 80 27 04 28

Maison des Avocats . Cours des Avocats

75833 Paris Cedex 17

WWW.AVOCATPARIS.ORG

