



Étude 2023

---

**PRIX DE CESSION**  
DES CABINETS  
DENTAIRES

**2022**

**Interfimo**  
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

---

# S O M M A I R E

---

<b>1. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS</b>	<b>4</b>
I. Quelques données économiques.....	4
II. Typologie des transactions.....	5
III. Statut des acquéreurs.....	5
IV. Profil sociologique.....	6
<b>2. PRIX DE CESSION EN POURCENTAGE DU CA HT</b>	<b>7</b>
I. Critères géographiques.....	8
II. Dispersion des prix.....	9
III. Prix de cession et typologie des transactions.....	9
IV. Prix de cession par taille de cabinets.....	10
<b>3. PRIX DE CESSION EN COEFFICIENT D'EBE</b>	<b>11</b>
I. Critères géographiques.....	11
II. Dispersion des prix.....	12
III. Prix de cession et typologie des transactions.....	12
<b>4. AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUENCER LE PRIX</b>	<b>13</b>
<b>5. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE</b>	<b>14</b>

---

# INTRODUCTION

---

La profession de chirurgien-dentiste est marquée par un déséquilibre démographique ayant eu de lourdes conséquences sur la valeur de leur clientèle.

Le *numerus clausus* a fortement diminué dans les années 1980 et 1990 (jusqu'à 800 places). Malgré son augmentation depuis 2003 et l'arrivée importante de professionnels formés à l'étranger (la part de chirurgiens-dentistes exerçant en France diplômés à l'étranger a triplé en neuf ans), la démographie des chirurgiens-dentistes se caractérise par une croissance très lente, moins rapide que celle de la population française.

À cela, s'ajoute une demande croissante de soin liée au vieillissement de la population, de l'essor de la prévention et d'une meilleure prise en compte de la santé bucco-dentaire dans les plans de santé publique.

Ces éléments facilitent la création de cabinet par des jeunes chirurgiens-dentistes et déséquilibrent le marché de la transaction.

L'avenir de la profession n'en est pas moins positif.

Pour preuve la bonne résistance à la crise sanitaire, les cabinets dentaires ayant réussi à maintenir leur équilibre économique. Les fermetures lors du premier confinement ont été compensées par un surcroît d'activité sur les périodes suivantes et par les aides versées par les différents organismes. Nous notons que seulement 13% des cabinets ont souscrit un PGE (source L'OBSERVATOIRE FIDUCIAL des chirurgiens-dentistes – 2021).

La croissance de l'activité devrait se maintenir grâce à une demande de soin qui ne cesse de se développer.

L'année 2021 a d'ailleurs été marquée par la création de huit nouveaux sites universitaires en odontologie, qui aura un impact structurant sur la démographie mais aussi sur l'ancrage de jeunes praticiens dans les territoires où l'offre de soins est déficitaire.

INTERFIMO publie régulièrement des données sur les prix de cession des fonds libéraux observés dans les dossiers de crédits étudiés.

Nous rappelons que le fonds libéral du chirurgien-dentiste est composé des éléments incorporels (clientèle, droit au bail, etc.) et des éléments corporels (matériel, aménagement, etc.), nécessaires à l'activité.

Cette étude a pour objectifs d'aider les professionnels à évaluer leur activité, comprendre le marché de la transaction et analyser les éléments qui influencent le prix.

Mais ces statistiques ont leurs limites et il est indispensable de les compléter, au cas par cas, d'une approche intrinsèque, fondée sur des critères économiques et financiers.

# 1. CARACTÉRISTIQUES DES TRANSACTIONS

Notre étude porte sur environ 350 transactions de cabinets dentaires étudiées en 2021 et 2022. 80% concernent des fonds libéraux et 20% des participations dans des sociétés d'exercice dont le fonds libéral a été revalorisé, par nos soins, d'après le prix des parts (cf. méthodologie).

**La part de cession de titres est plus importante que dans notre dernière étude où elle représentait 9%. Les cessions de parts concernent principalement des cabinets importants avec un chiffre d'affaires moyen de 1 115 K€ contre 470 K€ pour les cabinets qui cèdent leur fonds.**

## I. Quelques données économiques

### Répartition des transactions par tranche de CA

Chiffre d'affaires	2018	2022
< 250 K€	17%	14%
250 K€ à 350 K€	33%	19%
350 K€ à 450 K€	20%	15%
450 K€ à 650 K€	16%	25%
> 650 K€	14%	27%
Dont :		
650 K€ à 1 M€		14%
> 1 M€		13%

Le chiffre d'affaires (CA) moyen des cabinets dentaires ayant eu recours à INTERFIMO s'établit à 600 K€, en très nette hausse depuis notre dernière étude, où il s'élevait à 450 K€.

Comme l'ensemble du secteur médical, la profession des chirurgiens-dentistes n'échappe pas au mouvement de concentration, à l'essor du travail en groupe donnant naissance à des cabinets de plus en plus importants.

C'est ce qui explique l'augmentation du nombre d'opérations de cession de titres.

Le CA moyen 2022 des omnipraticiens est de 570 K€ alors que celui des orthodontistes est de 725 K€.

### Excédent Brut d'Exploitation retraité des cabinets dentaires cédés

Chiffre d'affaires	EBE/CA
< 250 K€	39,6%
250 K€ à 350 K€	40,4%
350 K€ à 450 K€	46,8%
450 K€ à 650 K€	44,7%
650 K€ à 1 M€	48,7%
> 1 M€	48,2%

L'EBE moyen des cabinets de l'échantillon est de 45,5% contre 47% dans notre dernière étude. La rentabilité augmente avec la taille des cabinets.

La rentabilité moyenne des orthodontistes est de 50%, supérieure à celle des omnipraticiens qui est de 44,5%.

## II. Typologie des transactions

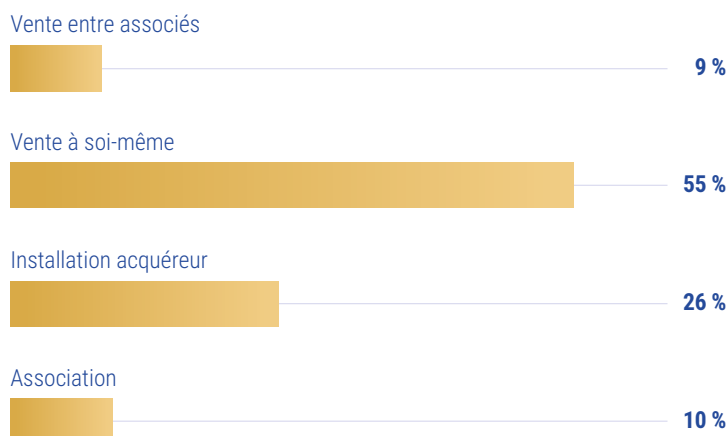
### 55% des opérations représentent des ventes à soi-même.

80% des ventes à soi-même sont des passages de BNC à SEL (cession de fonds à une société dans laquelle le ou les cédants restent largement majoritaires) et 20% des cessions de titres de SEL à une SPFPPL.

Les installations acquéreurs ne représentent plus que 26% de l'échantillon contre 42% dans notre dernière étude. Les créations sont nombreuses dans la profession et sont hors panel de cette étude.

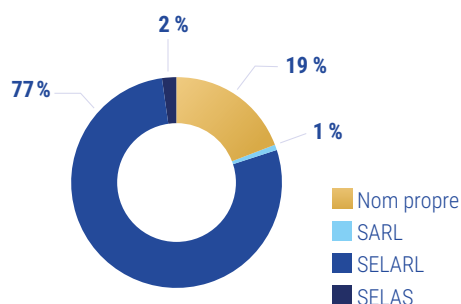
En parallèle, les associations, principalement de collaborateurs et les ventes entre associés se développent, conséquence de l'essor de l'exploitation en société et de la recherche d'économie d'échelle.

- 30% des cédants sont en phase de départ en retraite.
  - 20% en départ immédiat.
  - 10% en départ progressif (contre 4% dans notre dernière étude).
- Dans ¾ des transactions, le cédant reste dans la structure d'exploitation (vente à soi-même, association et départ progressif). Cela permet d'assurer la continuité, de réduire le risque de perte de clientèle et donc de mieux valoriser le cabinet.
- 27% des acquéreurs sont en phase de première installation.



## III. Statut des acquéreurs

### Statuts choisis par les acquéreurs de fonds

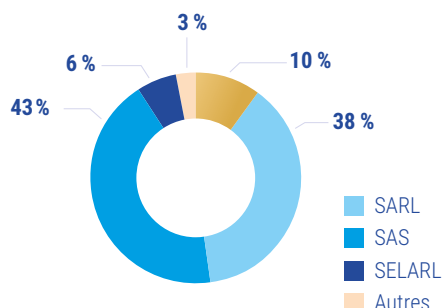


### Les acquéreurs de fonds libéraux sont 80% à choisir une structure à l'IS, principalement des SELARL.

Nous constatons de plus en plus d'acquisitions de fonds à travers des SELARL du fait de la croissance du nombre de passages en société mais surtout d'un régime fiscal plus favorable, dans la plupart des cas, en phase de remboursement de prêt.

Les acquisitions de fonds en nom propre ne représentent plus que 20% des acquisitions de fonds, contre 42% dans notre dernière étude. Elles concernent principalement des petits cabinets (CA moyen de 270 K€).

## Statuts choisis par les acquéreurs de titres



### Les acquéreurs de titres choisissent la SPFPL à 81 %.

Les SPFPL en SARL et en SAS sont équitablement réparties. Encore 10% des acquisitions de titres se font par des personnes physiques. Il s'agit principalement d'acquisitions minoritaires.

Les autres opérations sont des acquisitions de titres par des sociétés d'exercice.

Remarque : les acquisitions minoritaires sont peu nombreuses. Nous notons que les sociétés d'exercice ont la plupart du temps un associé unique ou très majoritaire.

Aussi, les chirurgiens-dentistes restent très indépendants. Même s'ils travaillent physiquement au sein d'un même cabinet, ils sont juridiquement autonomes.

La croissance des cabinets résulte de la présence de collaborateurs ou d'associés très minoritaires.

## IV. Profil sociologique

### Nombre d'acquéreurs par tranche d'âge (%)

#### L'âge moyen des chirurgiens-dentistes acquéreurs s'établit à 39 ans.

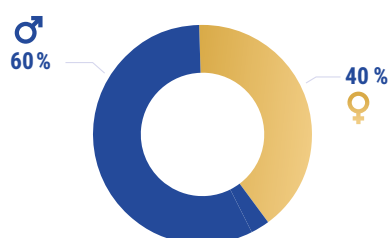
Il est en légère hausse (37 ans ½ dans notre dernière étude), principalement du fait de l'augmentation de vente à soi-même.

L'âge moyen des acquéreurs en première installation est de 31 ans.

Comme dans notre dernière étude, les moins de 40 ans représentent 60% des acquéreurs.



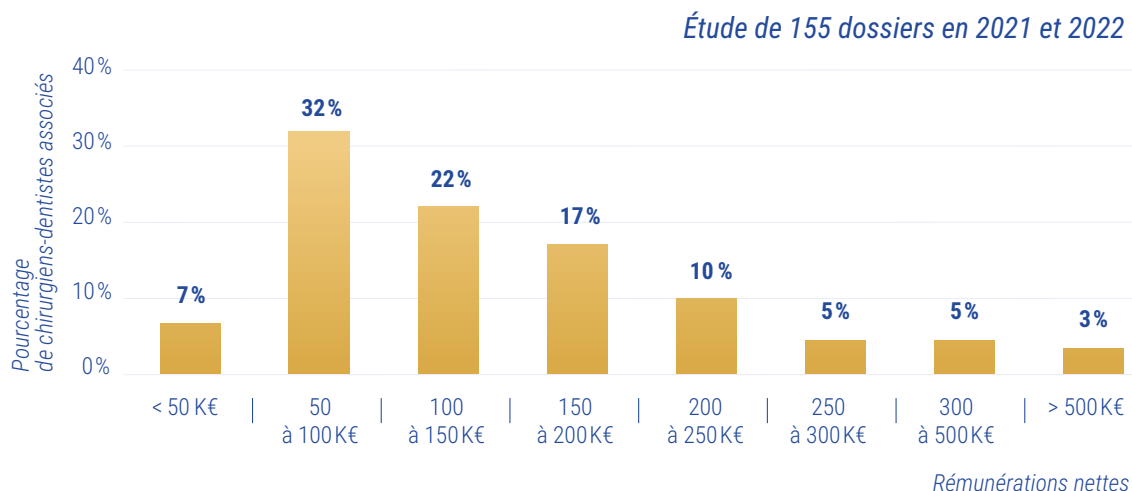
### Répartition Femme/Homme



### Les femmes constituent 40% des acquéreurs.

La féminisation de la profession s'accélère avec une part de femmes acquéreurs légèrement supérieure à la féminisation de la profession de 38%.

## Rémunérations nettes des chirurgiens-dentistes associés dans le cadre des sociétés (hors charges sociales)



### La rémunération nette moyenne est de 157 K€.

Elle est en hausse depuis notre étude où elle s'élevait à 124 K€.

La rémunération médiane est de 120 K€.

La dispersion est importante avec 60% des rémunérations comprises entre 74 K€ et 213 K€.

Près d'1/3 des chirurgiens-dentistes de notre échantillon ont des rémunérations comprises entre 50 K€ et 100 K€.

Cet échantillon intègre des chirurgiens-dentistes ne détenant qu'une seule part de SELARL.

La rémunération nette moyenne des orthodontistes (9% de notre échantillon) est de 230 K€.

## 2. PRIX DE CESSIION EN POURCENTAGE DU CA

### Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 47% du CA, 60% des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 27% à 65%

Le prix de cession moyen est en hausse depuis notre dernière étude en 2018 (43% du CA) et légèrement plus dispersé (en 2018, 60% des transactions était dans une fourchette de 24% à 60%).

Cette tendance s'explique par :

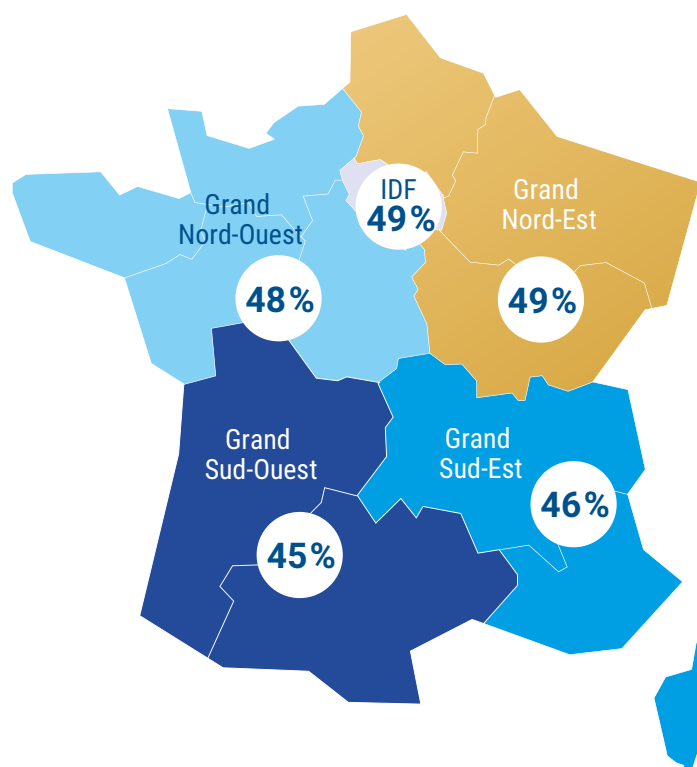
- la typologie des opérations et la croissance des ventes à soi-même, dont les prix de cession sont supérieurs à la moyenne en pourcentage de CA,
- la taille plus importante des cabinets cédés à des prix plus élevés,
- des équipements : les cabinets sont de mieux en mieux équipés, à travers des plateaux techniques, ce qui valorise le fonds libéral.

## I. Critères géographiques

Les transactions sont plutôt bien réparties sur le territoire, avec une légère prédominance dans les grandes villes : 22% des opérations en Île-de-France et 27% dans le Sud-Est (région lyonnaise).

**La situation géographique n'influence pas le prix de vente.**

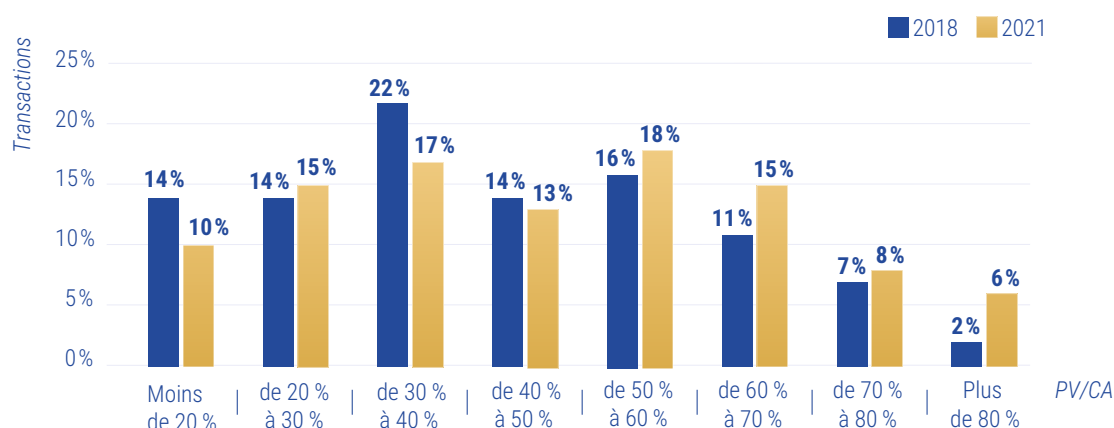
Les moyennes régionales se situent à plus ou moins un ou deux points de la moyenne nationale. C'est dans le Nord-Est que la dispersion est la plus importante, comme dans notre dernière étude.



Région	Prix de cession	60% des transactions entre	
Île-de-France	49 %	31 %	64 %
Grand Nord-Est	49 %	25 %	71 %
Grand Nord-Ouest	48 %	27 %	63 %
Grand Sud-Est	46 %	29 %	64 %
Grand Sud-Ouest	45 %	26 %	63 %



## II. Dispersion des prix



**Au niveau national, le marché est caractérisé par un niveau de dispersion de plus en plus élevé.**

Les prix élevés sont de plus en plus représentés : 29% des opérations sont réalisées à un prix supérieur à 60% du CA contre 20% dans l'étude précédente.

## III. Prix de cession et typologie des transactions

Vente entre associés | 9 % des transactions



PV/CA  
∨

43 %

Vente à soi-même | 55 % des transactions



56 %

Installation acquéreur | 26 % des transactions



33 %

Association | 10 % des transactions



39 %

**Les opérations de vente à soi-même sont supérieures de 9 points à la moyenne de l'échantillon.**

Le prix de cession élevé des ventes à soi-même s'explique en partie par l'absence de risque lié à la continuité de l'activité et de l'organisation.

A contrario, les installations acquéreurs sont cédées en moyenne à 33% du CA. L'acquéreur n'étant pas accompagné, prend le risque d'une déperdition de clientèle, se traduisant par une baisse du prix de vente.

De la même manière, lorsque le cédant quitte la structure (retraite ou autre départ), le prix moyen de cession est de 33% du CA. Il est de 43% du CA lorsque le cédant reste dans la structure (préparation retraite et association) et de 56% dans le cadre des ventes à soi-même.

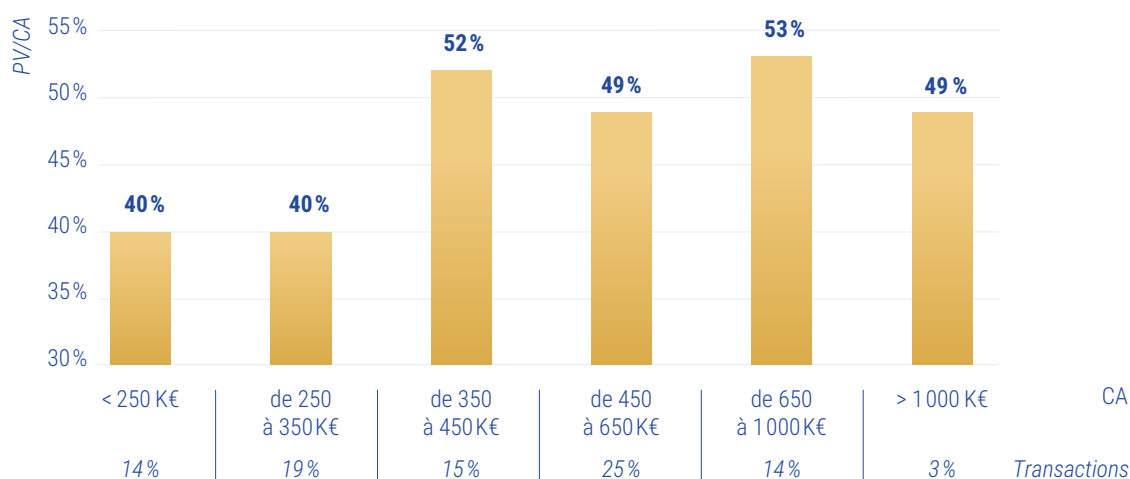
	2017	2022	Évolution
<b>PV/CA global</b>	43%	47%	+ 9 %
PV/CA vente à soi-même	54%	56%	+ 4 %
PV/CA hors vente à soi-même	32%	36%	+ 13 %

Lorsque nous isolons les ventes à soi-même, nous constatons que l'écart de prix est important (20 points d'écart en 2022 entre les opérations de vente à soi-même et les autres opérations).

Cependant, la tendance haussière est générale, plus marquée sur

les autres opérations où le prix de vente moyen augmente de 13%, contre 4% pour les opérations de vente à soi-même.

## IV. Prix de cession par taille de cabinets



### Un écart marqué entre les petits cabinets et ceux de plus de 350 K€ de CA.

Les « petits » cabinets de moins de 350 K€ de CA se cèdent en moyenne à 40% du CA, prix de vente inférieur à la moyenne.

Pour les cabinets de taille plus « importante », cabinets dont le CA dépasse les 350 K€, la taille du cabinet a peu d'impact sur le prix de vente en pourcentage de CA.

C'est sans doute la qualité de l'équipement qui fait la différence de prix entre les petits cabinets et les cabinets plus importants.

### 3. PRIX DE CESSIION EN COEFFICIENT D'EBE

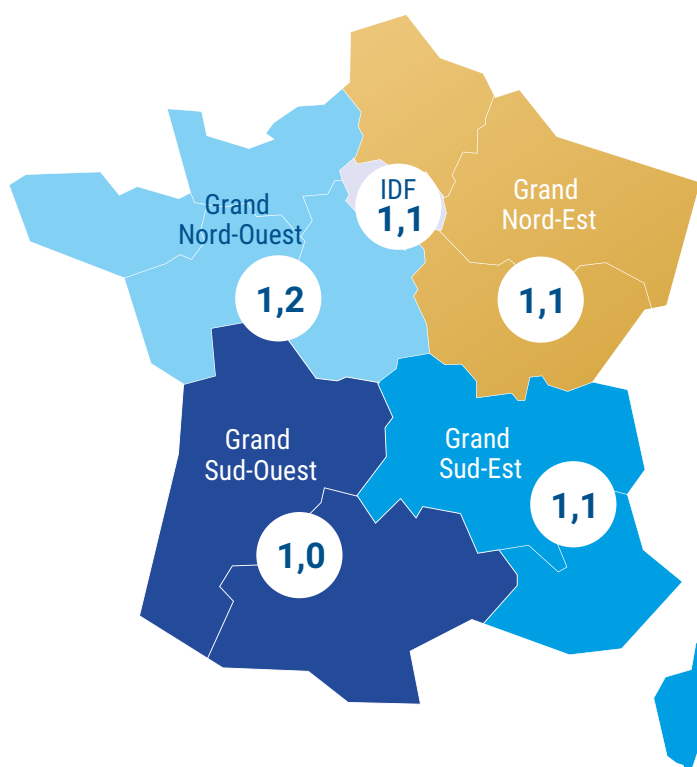
**Le prix de cession moyen, France entière, s'établit à 1,1 fois l'EBE, 60 % des transactions s'inscrivant dans une fourchette de 0,7 à 1,5**

Le prix de cession moyen en coefficient d'EBE est également en hausse depuis notre dernière étude en 2018 où les cabinets s'échangeaient en moyenne à 1 fois l'EBE.

#### I. Critères géographiques

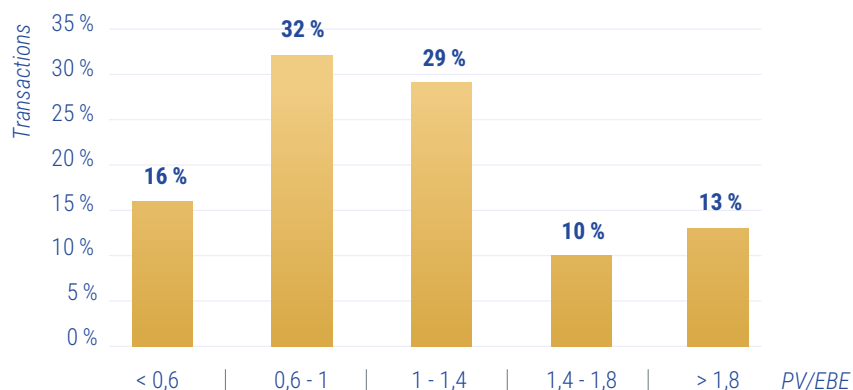
Les prix des cessions en coefficient d'EBE sont relativement homogènes sur tout le territoire.

Les prix de cession par région, en coefficient d'EBE, ont globalement les mêmes caractéristiques qu'en pourcentage de CA. Cela traduit l'homogénéité par région de la rentabilité des cabinets dentaires en France.



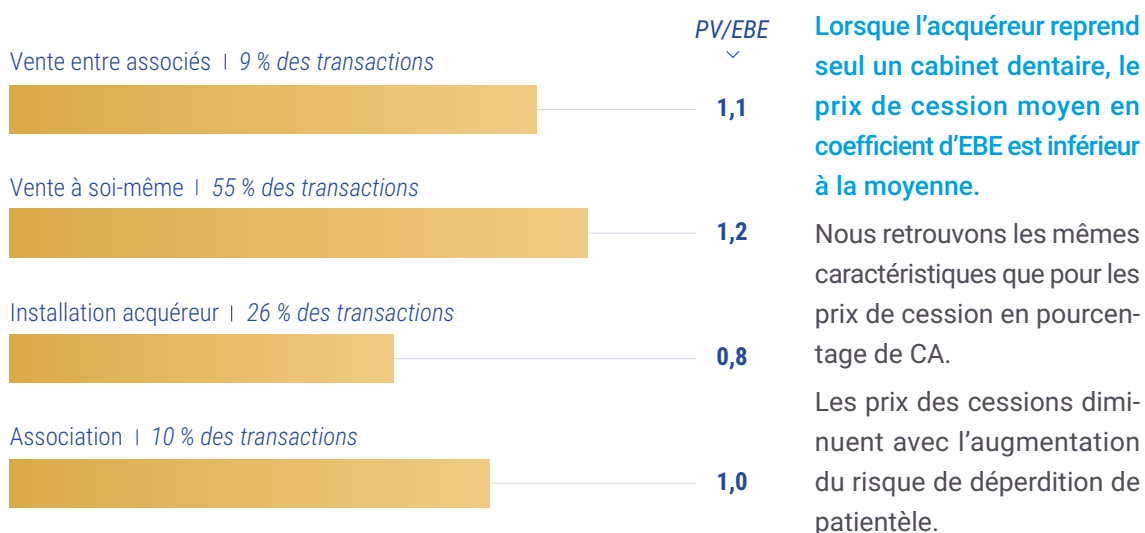
Région	Moyenne PV.EBE	60 % des transactions entre	
Île-de-France	1,1	0,69	1,43
Grand Nord-Est	1,1	0,71	1,48
Grand Nord-Ouest	1,2	0,75	1,40
Grand Sud-Est	1,1	0,62	1,41
Grand Sud-Ouest	1,0	0,55	1,46

## II. Dispersion des prix



Au-delà de l'homogénéité géographique, les moyennes cachent des dispersions importantes au niveau des prix : près d'1/3 des transactions sont négociées à des prix soit inférieurs à 0,6 soit supérieurs à 1,8 fois l'EBE.

## III. Prix de cession et typologie des transactions



## 4. AUTRES CRITÈRES POUVANT INFLUENCER LE PRIX

---

### Prix de cession et localisation du cabinet

	Prix de vente/CA	Prix de vente/EBE
Milieu rural (moins de 5000 habitants)	50%	1,2
Communes de 5000 à 50000 habitants	47%	1,1
Villes de plus de 50000 habitants	46%	1,1

Dans notre dernière étude, nous constatons que les cabinets situés en zone rurale étaient moins bien valorisés que ceux situés en zone urbaine (38% du CA contre 44% du CA).

La tendance s'est inversée, avec cependant des écarts très faibles.

### Spécialisation du cabinet

Les cabinets d'orthodontistes se cèdent, en moyenne à un prix de vente de 54% du CA, supérieur à la moyenne.

En revanche, le PV/EBE est dans la moyenne nationale à 1,1, du fait d'une rentabilité plus élevée.

### Acquisition des murs du cabinet

Un grand nombre de transactions s'accompagne de l'achat des locaux. La négociation globale des deux opérations aura également un impact sur le prix de l'exploitation.

### Autres éléments

D'autres éléments, difficile à quantifier, vont avoir une incidence sur l'évaluation d'un cabinet :

- la notoriété du cabinet,
- l'emplacement,
- l'état du local,
- le niveau d'équipement et la qualité du matériel,
- l'accompagnement du cédant,
- la démographie professionnelle.

## 5. LEXIQUE ET MÉTHODOLOGIE

---

### LEXIQUE

---

*Terminologie utilisée par INTERFIMO pour qualifier les transactions de fonds libéral ou de titres des cabinets de chirurgiens-dentistes.*

- **Vente entre associés**

Cession de parts ou de fonds entre praticiens exerçant au sein d'un même cabinet.

- **Vente à soi-même**

Cession à une société dans laquelle le ou les cédants sont associés largement majoritaires.

- **Installation de l'acquéreur**

Acquisition d'un cabinet par un collaborateur ou par un tiers, en première installation ou en réinstallation.

- **Association**

Intégration d'un collaborateur ou d'un chirurgien-dentiste extérieur en tant que nouvel associé.

### MÉTHODOLOGIE

---

- **Valorisation du fonds libéral à partir des acquisitions de titres**

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. Nous déduisons les dettes de la société de cet actif réévalué pour obtenir le prix des titres.

Pour le cas des acquisitions de titres, nous avons reconstitué la valeur du fonds libéral ayant servi au calcul du prix de ces titres. C'est cette valeur de fonds qui est prise en compte dans le calcul de notre ratio.

- **Excédent Brut d'Exploitation retraité**

Les EBE sont retraités de manière à neutraliser le coût des charges sociales et des rémunérations des dirigeants dans le cas des exercices en société à l'IS afin de créer un indicateur commun à toutes formes d'exercice, quel que soit la politique de rémunération du ou des associés.

- **Cabinets en nom propre ou sociétés à l'IR**

EBE retraité = EBE comptable + charges sociales du dirigeant.

- **Sociétés à l'IS**

EBE retraité = EBE comptable + rémunération et charges sociales du ou des dirigeants.

# INTERFIMO À VOTRE ÉCOUTE

**Thomas BOUDIN**

Directeur de la communication

01 44 18 16 52

**Francis BRUNE**

Directeur ingénierie financière et patrimoniale

01 44 18 16 63

**Jérôme CAPON**

Directeur du réseau

01 44 18 17 19

**Loïc MERCIER**

Directeur du pôle grands comptes

01 44 18 17 39

**Patrice MARTEIL**

Responsable des partenariats

01 44 18 16 66

## COORDONNÉES DES DIRECTEURS RÉGIONAUX

### DRIF Nord-Ouest

Ludovic CROIZIT ..... 03 20 42 46 03  
ludovic.croizit@interfimo.fr

### DRIF Grand Paris Nord & Ouest

Jean-Pierre LABRO ..... 01 53 30 74 81  
jean-pierre.labro@interfimo.fr

### DRIF Grand Paris Sud & Est

Thierry LEBAILLY ..... 01 53 66 99 20  
thierry.lebailly@interfimo.fr

### DRIF Ouest

Frédéric FORGET ..... 02 40 20 13 60  
frederic.forget@interfimo.fr

### DRIF Sud-Ouest

Éric FERTILLE ..... 05 56 48 41 51  
eric.fertille@interfimo.fr

### DRIF Occitanie

Hayate EL HANAOUI ..... 05 62 27 74 04  
hayate.el-hanaoui@interfimo.fr

### DRIF Méditerranée

Bernard HERBAUT ..... 04 91 59 81 73  
bernard.herbaut@interfimo.fr

### DRIF RAA

Caroline GUILLEMOT ..... 04 72 77 78 72  
caroline.guillemot@interfimo.fr

### DRIF Est

Dominique MASSON ..... 03 80 54 14 61  
dominique.masson@interfimo.fr

### Martinique

Frédéric SOL ..... 01 44 18 17 06  
frederic.sol@interfimo.fr

### Guadeloupe

Emmanuelle OLLANDINI ..... 01 44 18 17 05  
emmanuelle.ollandini@interfimo.fr

**VOUS SOUHAITEZ CONFIER  
L'ÉVALUATION DE VOTRE ENTREPRISE  
LIBÉRALE À DES EXPERTS ?**

**Contactez Blandine PISANESCHI**  
Responsable du pôle Évaluation

01 44 18 17 13  
ou blandine.pisaneschi@interfimo.fr

Abonnez-vous à  
 **onlib'infos**  
LA NEWSLETTER  
DES PROFESSIONS  
LIBÉRALES  
  
sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr)

**Interfimo**  
PARTENAIRE ET FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

**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