

MÉTHODOLOGIE D'ESTIMATION D'UNE ÉTUDE NOTARIALE¹

*Benoit Cloutier, notaire et conseiller juridique,
habile en estimation de pratiques professionnelles*

Plus que d'autres professionnels, la plupart des notaires assument trop souvent que leur étude n'a pas ou peu de valeur marchande. En explication, j'avancerais les motifs suivants :

- Les notaires ne s'attardent pas ou peu au fait que leur étude constitue une entreprise ;
- Les notaires rattachent principalement la rentabilité de leur étude aux liens personnels développés avec leurs clients en cours de pratique.
- Les notaires croient aisément que les intéressés à leur étude ne sont pas légions et que peu de ceux-là seront capable de chausser leurs souliers.

Je souhaiterais modifier ces perceptions en présentant ma méthodologie d'estimation de la valeur marchande d'une étude notariale développée en cours de pratique comme notaire et conseiller juridique en droit des affaires. Il s'agit là d'une habileté venue de l'expérience en situation de négociation-conseil dans le cadre de regroupements de notaires ou d'achat-vente d'études notariales.

ORIGINES DE NOTRE MÉTHODOLOGIE

La prestation de mes services juridiques auprès de propriétaires d'entreprises industrielles ou commerciales du secteur de la PME m'a maintes fois fourni l'occasion de connaître et d'apprendre comment en apprécier la valeur marchande en vue de leur achat ou vente. À même cet apprentissage que précisa l'observation attentive du milieu professionnel, j'ai peu à peu mis au point une méthodologie servant à estimer la valeur marchande d'une étude notariale ou celle d'autres entreprises dans le secteur des services personnalisés.

Dans une première étape, il faut examiner les actifs tangibles de l'entreprise et établir leur valeur dans un contexte de continuité (généralement au-dessus de la valeur comptable après amortissement). La réalisation de cette étape s'avère peu problématique car les données sont mathématiques et factuelles.

¹ Même si ce texte était initialement destiné aux notaires, j'estime que l'essentiel de l'opinion qui suit vaut pour tout type de pratiques professionnelles ou de PME œuvrant dans le secteur des services personnalisés.

Dans une deuxième étape, il faut établir la valeur de l'achalandage de l'étude notariale ou de l'entreprise professionnelle. La réalisation de cette démarche s'avère délicate et comporte sa part de risque ou d'aléatoire. En situation concrète, j'explique pourquoi toute estimation à sa part d'approximation.

Je compare succinctement ma méthodologie à celle qu'appliquerait probablement un expert-comptable ou un évaluateur agréé et considère que celle produite par mes soins sera complémentaire et fiable au point de pouvoir servir à la présentation de vente et aux futures négociations.

EXPOSÉ DE NOTRE MÉTHODOLOGIE

Seule la deuxième étape de ma méthodologie a besoin d'être exposée.

À même les informations fournies par le notaire intéressé à vendre son étude, ou sa participation dans une étude, la valeur de l'achalandage de celle-ci est estimée au regard des facteurs suivants :

- l'identification des objets, formes et catégories des mandats réalisés par le(s) professionnel(s) de l'étude ;
- la concentration de la facturation par champ ou spécialité de pratique sous l'angle de la fidélisation passée et future des clients au regard de chaque champ ou spécialité ;
- les chiffres d'affaires de l'étude et leur courbe au cours des dernières années ; nous tentons aussi de situer le tout dans le contexte économique du moment et anticipé ;
- la profitabilité de l'étude ;
- la possibilité du vendeur à fournir ses services auprès de l'étude durant une période de transition après vente ;
- l'identification d'un ou plusieurs membres de la relève disponibles et intéressés à acheter ;
- la qualité de la continuité de l'étude après vente en fonction :
 - de la qualité du personnel clérical et de son maintien ;
 - du maintien de l'étude sur le même site ;
 - de l'efficacité du système d'opération quant à la gestion des données reliées à la production et la prestation des services offerts aux clients ;

Suite à l'examen des informations liées à l'un ou l'autre facteur, est appliquée une pondération qui en souligne la pertinence et l'importance par rapport aux autres facteurs. Cette pondération prend en compte chaque champ ou spécialité de pratique au sein de l'étude et la reflète donc dans son identité propre.

UN CLIENT S'ADRESSE D'ABORD À SON NOTAIRE POUR REMPLIR UN BESOIN

La plupart des notaires pensent que ce sont leurs services personnalisés, pour ne pas dire leur personnalité, qui fondent le recrutement et la fidélisation de leur clientèle. S'il ne faut pas banaliser cette croyance, il ne faut pas non plus s'en servir pour repousser la planification de son départ et l'accueil à son successeur. Car un client veut d'abord combler un besoin particulier. Il revient pour combler d'autres besoins s'il a été satisfait. Tant mieux s'il a aussi apprécié les rapports d'individu à individu avec son notaire. Cela ne l'empêchera pas d'en établir d'aussi bons avec un successeur compétent ou une relève prometteuse.

VOTRE COMPÉTENCE ET VOTRE ENTREPRENERIAT FONDERONT LA VENTE DE VOTRE ÉTUDE

Vos clients ont été fidèles à votre étude parce qu'ils ont expérimenté que vous saviez répondre à leurs besoins. Il vous faut donc vous assurer de choisir un successeur ou une relève qui emporte même reconnaissance.

Le succès du transfert de propriété de votre étude reposera avant tout sur la compétence de votre successeur. Il sera d'autant plus prometteur que vous aurez retenu un acquéreur qui a l'intention de concentrer sa pratique dans les mêmes champs que les vôtres, détient le profil d'un entrepreneur et a la détermination de réussir. Peu importe si celui-ci n'a pas encore acquis toute votre expérience, il saura compenser par ses vastes connaissances fraîchement acquises.

VOTRE PRESTATION TRANSITIONNELLE APRÈS VENTE AJOUTERA DE LA VALEUR À VOTRE ÉTUDE

L'acquéreur de votre étude voudra s'assurer de maintenir la clientèle y associée. Il aura meilleure chance si vous maintenez vos services auprès de l'étude vendue. Contre rémunération et idéalement durant trois années après vente, au rythme, par exemple, de quatre jours/semaine la première année, trois jours/semaine la deuxième année et un jour/semaine la troisième année. Vous en profiterez pour lui servir de mentor et le relier peu à peu à votre clientèle. Cette période de transition apporte une valeur ajoutée à votre étude et notre méthodologie d'estimation la chiffre.

VOTRE SUCCÈS VOUS APPARTIENT ET A VALEUR SUR LE MARCHÉ

Le succès obtenu lors de l'exploitation de votre étude est le vôtre, celui qui résulte de vos efforts pour recruter et fidéliser la clientèle, développer une offre de services satisfaisante et vous entourer d'une équipe productive, le tout résultant en une entreprise rentable.

L'intéressé à acquérir votre étude mise sur votre réussite pour confirmer ou augmenter la sienne. Celui-ci est disposé à payer le prix pour prendre votre relève à condition d'être rassuré et convaincu de la probabilité de maintenir une organisation comparable à la vôtre.

VOTRE PRIX POURRAIT S'AJUSTER SELON LES RÉSULTATS ESCOMPTÉS

Le vendeur qui offre d'ajuster le prix de vente en fonction de l'achalandage de l'étude et de ses résultats financiers au terme d'une période déterminée suite à son transfert prend en compte la principale préoccupation de l'acquéreur.

Une clause d'ajustement du prix de vente en fonction des résultats atteints à terme suscite un intérêt commun à ce que la *nouvelle entreprise* soit un succès pour les deux parties. Selon cette dynamique, l'acquéreur paie moins que le prix fixé lors de la vente si ces résultats n'ont pas été atteints ; à l'inverse, il paie davantage si les résultats ont été atteints ou dépassés (*earnout*). Ce, jusqu'à concurrence de la réduction minimale ou de l'augmentation maximale prévue au contrat.

Efficacité de notre méthodologie

Voilà la perspective dans laquelle nous concevons notre rapport d'évaluation d'une pratique notariale. Nous croyons que notre méthodologie fournit un éclairage satisfaisant sur la valeur optimale de l'étude à vendre. Nous croyons également que notre méthodologie renseigne suffisamment pour susciter l'intérêt à acquérir. Et s'il fallait résumer en quelques mots, nous croyons que la valeur d'une étude est étroitement reliée à la façon d'en concevoir la vente et d'en ajuster les modalités selon la volonté du vendeur et celle de l'acheteur lors des négociations. C'est ce à quoi nous nous employons.

© Tous droits réservés par Me Benoit Cloutier, 15 septembre 2009.