

# Ateliers de la transmission : Rachat de Cabinet ou de clientèle

*Hôtel Mercure de Niort*  
*Mardi 5 janvier 2010*

# Animateurs

- Monique SYLVESTRE – INTERFIMO
- Nicolas PIQUEE-AUDRAIN – GAN ASSURANCES
- Pierre SABATIER – BELLES VUES FINANCES

Avec la participation de :

- Lucie MENARD – Présidente CJEC Poitou Charentes Vendée
- Nathalie GORRY – Présidente ECF Poitiers

- ✓ **Faciliter le choix de l'exercice libéral** : séminaire « êtes vous prêts pour l'exercice libéral », guide du parcours des inscriptions, etc...
- ✓ **Faciliter l'installation** : séminaire « création ex-nihilo », séminaires « rachat de clientèle » (avec ECF) et « association » (avec IFEC), guide de l'informatique du jeune cabinet, et surtout les nombreuses REDUCTIONS !
- ✓ **Faciliter le développement commercial du jeune cabinet** : séminaire « savoir vendre et communiquer », séminaire « quel prix facturer ? », le guide du 1<sup>er</sup> recrutement, partenariat avec le Club secteur Public et la CCEF, organisation de réunions interprofessionnelles en région, ainsi que l'ensemble des actions en régions vous permettant de développer votre réseau

# *Le syndicat E.C.F. en synthèse*



## *Les Valeurs d'ECF :*

**l'exercice libéral de la profession - l'indépendance du professionnel  
la prééminence de l'Homme sur la structure, du client sur la mission, de la qualité sur la recherche de profit.**

## *Les Services d'ECF :*

**l'assistance en matière de déontologie, contrôle qualité, responsabilité et retraite  
la gestion sociale du cabinet : flash social, site internet, permanence téléphonique  
la formation (Panorama) et l'information (Ouverture, l'Essentiel du Mois...)**

## *Les événements d'ECF :*

**le séminaire Innovation « Réflexion au sommet » en janvier  
le forum du commissariat aux comptes en avril  
le séminaire « Management du cabinet » en juillet  
le séminaire Social en août  
le Congrès Annuel en septembre  
le séminaire Gestion de patrimoine en novembre**

# Transmission de Cabinet

- I/ La réalité du Marché
- II/ L'évaluation d'une clientèle d'expertise comptable
- III/ Scénarios de transmission et financement
- IV/ La gestion humaine – Audit de la fonction sociale
- V/ Quelques spécificités et clauses contractuelles
- VI/ Exemples de cas concrets de cession

# I / La réalité du marché des transmissions de clientèle et de cabinets

# 1-1 Le profil des acteurs

## → Les vendeurs

- Généralement des confrères expérimentés partant en retraite
- Un cumul de causes diverses (maladie, réorientation professionnelle...)

## → Les acheteurs

- Les jeunes qui souhaitent s'installer
- Les cabinets en place qui veulent croître
- Les « nouveaux acteurs » (AGC, étrangers)

- En synthèse, plus d'acheteurs que de vendeurs = marché « acheteur »

# 1-2 La nature des transactions

- Le marché des clientèles et des cabinets peut être qualifié de « marché gris »
- La plupart des transactions se réalisent grâce au bouche à oreille,
- Les clientèles officiellement en vente sont souvent celles dont les acteurs majeurs n'ont pas voulu



# 1-3 En synthèse

→ **Pour les clientèles d'une certaine taille**, parallèle à faire avec le marché de l'immobilier parisien, pour « dealer », il faut :

- Savoir ce que l'on veut
- Être capable d'évaluer sans trop d'éléments car le vendeur a souvent plusieurs offres
- Se décider vite
- Ne pas trop discuter le prix

→ **Pour les petites clientèles**

- Possibilité de créer une relation humaine avec le vendeur (affectif plus fort)
- Le jeune confrère a beaucoup d'atouts par rapport aux « gros acheteurs »
- Si le contact passe bien, l'examen de la clientèle « cible » peut être plus approfondi avant la décision

# Les 100 dernières transactions d'EC étudiées par INTERFIMO

## Typologie des transactions

- 37 % des transactions sont des 1ères installations
- 45 % des transactions font suite à un départ en retraite
- 43 % des transactions sont des opérations de croissance externe
- 55 % des dossiers sont des acquisitions de fonds
- 45 % des dossiers sont des acquisitions de parts

# Les 100 dernières transactions d'EC étudiées par INTERFIMO

## Typologie des acquéreurs

- **Âge moyen : 43 ans**
- **30% des acquéreurs ont moins de 40 ans**
- **Mode d'exercice des acquéreurs :  
la SARL pour 66 % d'entre eux**

# Les 100 dernières transactions d'EC étudiées par INTERFIMO

- Prix de cession moyen
  - France entière : 86 % du CA HT
  - Région PARIS IDF : prix de cession moyen 83,5 %
  
- 60 % des transactions ont un prix de cession
  - entre 71 % et 100 % du CA : France entière
  - entre 80 % et 101 % : région PARIS ILE de France

## II/ L'évaluation d'une clientèle d'expertise comptable

## 2-1 Approche classique.

- Évaluation d'un cabinet expertise-comptable

### 2 types de méthodes :

Evaluation des actifs



**Valeur Patrimoniale**

Capitalisation des bénéfices



**Valeur de Rendement**

**Ces 2 méthodes sont pertinentes et complémentaires**

**Un préalable : l'audit qualitatif**

# Patrimonialité des clientèles

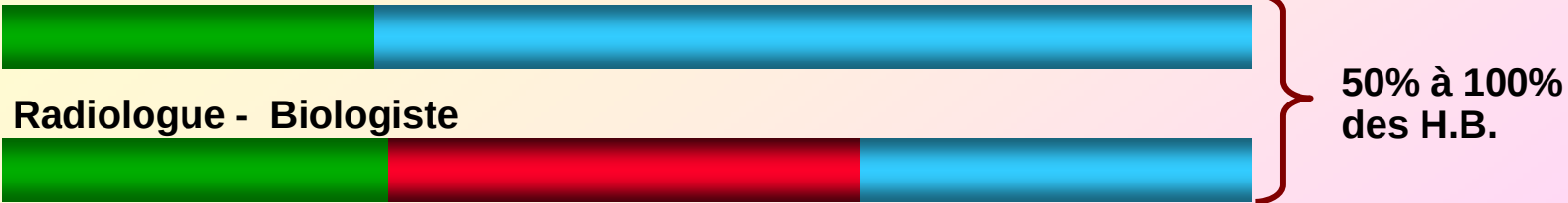
Pharmacien



Notaire – Huissier



Expert Comptable – Avocat d'affaires



Radiologue - Biologiste

Médecin (spécialité technique) – Vétérinaire



M.G. et clinicien – Chirurgien dentiste – Kiné



Géomètre expert – Ingénieur conseil – Économiste



Architecte - Avocat généraliste



Avocat pénaliste



Atelier de la transmission  
CJEC/ECF

La détention de données sur les clients

Un plateau technique sophistiqué

Le nom, l'organisation, le monopole...

## ■ Qualité et structure de la clientèle

- Diversité, âge, ancienneté, localisation, effectifs, secteurs d'activité, statut juridique et fiscal des clients
- Potentiel de développement, concurrence, adéquation au marché...
- Type de missions

## ■ Qualité des équipements et des aménagements

- Équipements supplémentaires nécessaires
- Renouvellement du matériel existant...

## ■ Qualité du personnel

- Qualification et impact sur la clientèle
- Ancienneté, avantages acquis...

## ■ Qualité de l'organisation

- Procédures internes
- Mode de relation avec les clients: fréquence des visites, compte-rendus de travaux...
- Mode de facturation et suivi des travaux
- Respect des normes professionnelles
- Tenue des dossiers, informatisation
- Délais d'encaissement des honoraires, de paiement des fournisseurs...

## ■ Qualité de l'environnement juridique

- Bail : écart loyer/ valeur locative, répartition des charges renouvellement à l'échéance
- Contrats d'exercice : protection, transmissibilité...



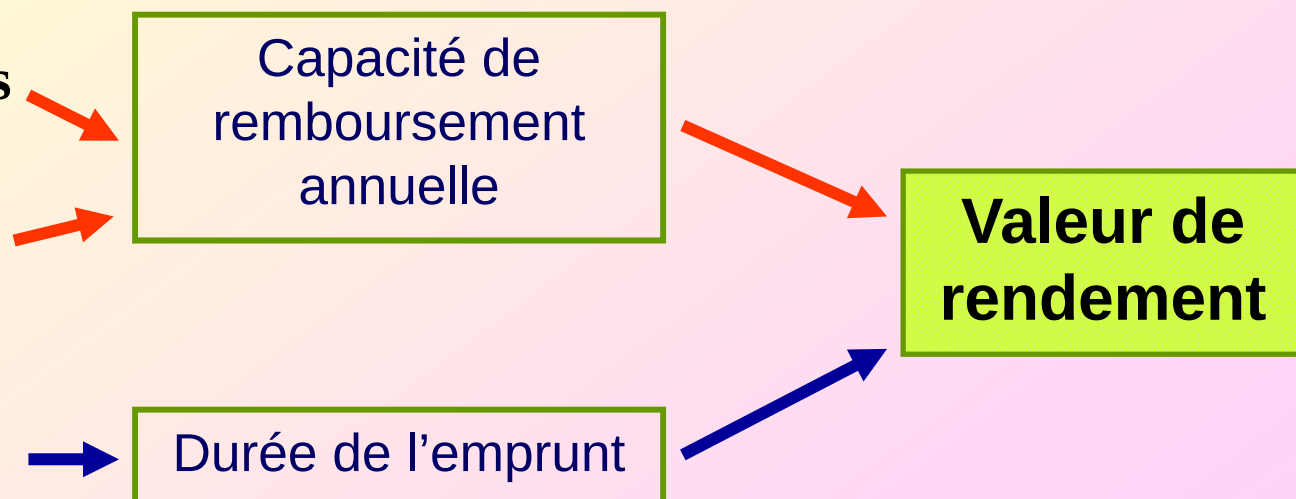
# Diagnostic : les bons réflexes

D'autres critères à croiser :

- **Volume d'honoraires de la dernière année, avec coefficient d'abattement ou de revalorisation**
- **Pondération des honoraires sur plusieurs années**
- **Décotes en fonction d'éléments défavorables :**
  - Risques de vulnérabilité sur certains dossiers,
  - Retard dans le suivi des dossiers,
  - Manque de formation des collaborateurs,
  - Localisation peu favorable...
- **Étude de potentiel...**

# Valeur de rendement

- Rentabilité réelle après retraitements divers
- Fiscalité liée aux remboursements
- Pérennité de l'activité



**Valeur de rendement = Capacité d'endettement de l'acquéreur après juste rémunération de son travail**

**... sachant évidemment que le prix peut être différent de la valeur !**

# Valeur de rendement

**Hypothèse d'Honoraires**

**Bruts transmis :**

**480 000 €**

**Rentabilité reconstituée :**

**170 000 € (35%)**

avant cotisations sociales

**Prix du travail :**

**70 000 €**

salaire brut équivalent  
pour le même diplôme

**Prix des capitaux :**

**16,7 € par an**

annuité (intérêt et capital)  
d'un emprunt de 100 €  
au taux de 4,5 % sur 7 ans

**Flux disponible :**

**170 000 - 70 000 = 100 000 €**

pour remboursement et impôt sur capital



**Valeur de rendement : 463 000 €**

*soit 96 % des honoraires transmis*



463 000

x 16,7%

**= 77 000 €**

pour l'emprunt  
dont intérêts :  
11 000 €



100 000

- 11 000

x 15 % + 33,33%

**+ = 23 000 €**

pour l'impôt  
sur le capital

## 2-2 Comment mesurer rapidement la performance d'une clientèle.

# Les données d'analyse sont limitées lors des premiers contacts

- Le vendeur ne souhaite pas divulguer le détail de son portefeuille à un inconnu
- Pas d'accès aux dossiers de travail
- Contexte de discrétion
- Nécessité de se faire une opinion rapidement car l'acquéreur doit savoir saisir une « bonne affaire »

# La règle d'or

- La masse salariale « chargée » (y compris les cotisations patronales et la rémunération du travail de l'expert) représente entre 50 % et 60 % du chiffre d'affaires pour qu'une clientèle soit rentable en l'état.

## 3 Étapes à suivre

- Reconstituer le CA théorique à partir de la masse salariale connue
- Comparer le CA théorique avec le CA réel annoncé
- Identifier l'origine économique des écarts

# Reconstituer le CA théorique à partir de la masse salariale

- Déterminer un standard d'heures vendables par type de collaborateur
- Affecter à chaque collaborateur un taux horaire en fonction de sa rémunération
- Multiplier les heures vendables par les taux horaires et déterminer le CA théorique



# Déterminer un standard d'heures vendables

- Travail effectif =  $47s \times 35h = 1\,645\text{ h/an}$
- Heures vendables = entre 75 et 90 % du temps de travail effectif selon le niveau
- Pour un chef de mission autonome, le taux de productivité est de 80 %, soit 1 316 h/an

# Affecter un taux horaire à chacun

Sachant que la masse salariale « chargée » = idéalement 50 % du CA

L'équation est :

$$(1316 \times TH) / 2 = RMBC \times 12$$

Avec TH = taux horaire, et RMBC = rémunération mensuelle brute chargée

Si l'on développe cette formule avec une rémunération brute mensuelle en base 100, et donc une RMBC égale à 150, on obtiendra :

$$TH = (150 \times 12) / (1316 / 2) \rightarrow TH = 2,74$$

Nous avons donc, pour une RMB de 100,  $TH / RMB = 2,74\%$

Le taux horaire individuel de chacun sera donc =  $RMB \times 2,74\%$

# Identification des écarts économiques

- Le CA du cabinet ne permet pas de rémunérer un expert à temps plein
- La rémunération des collaborateurs est inadaptée aux types de travaux effectués
- Les honoraires sont trop faibles
- Syndrome de « sur qualité »

# Synthèse

- Masse salariale chargée = 55 % CA
- Frais généraux = 20 % du CA
- Impôts et taxes = 5 % CA
- Résultat avant IS = 20 % CA
- Résultat après IS = 14 % du CA
- **La clientèle vaut généralement 1 an de CA et se paye sur 7 ans**

# Conclusion

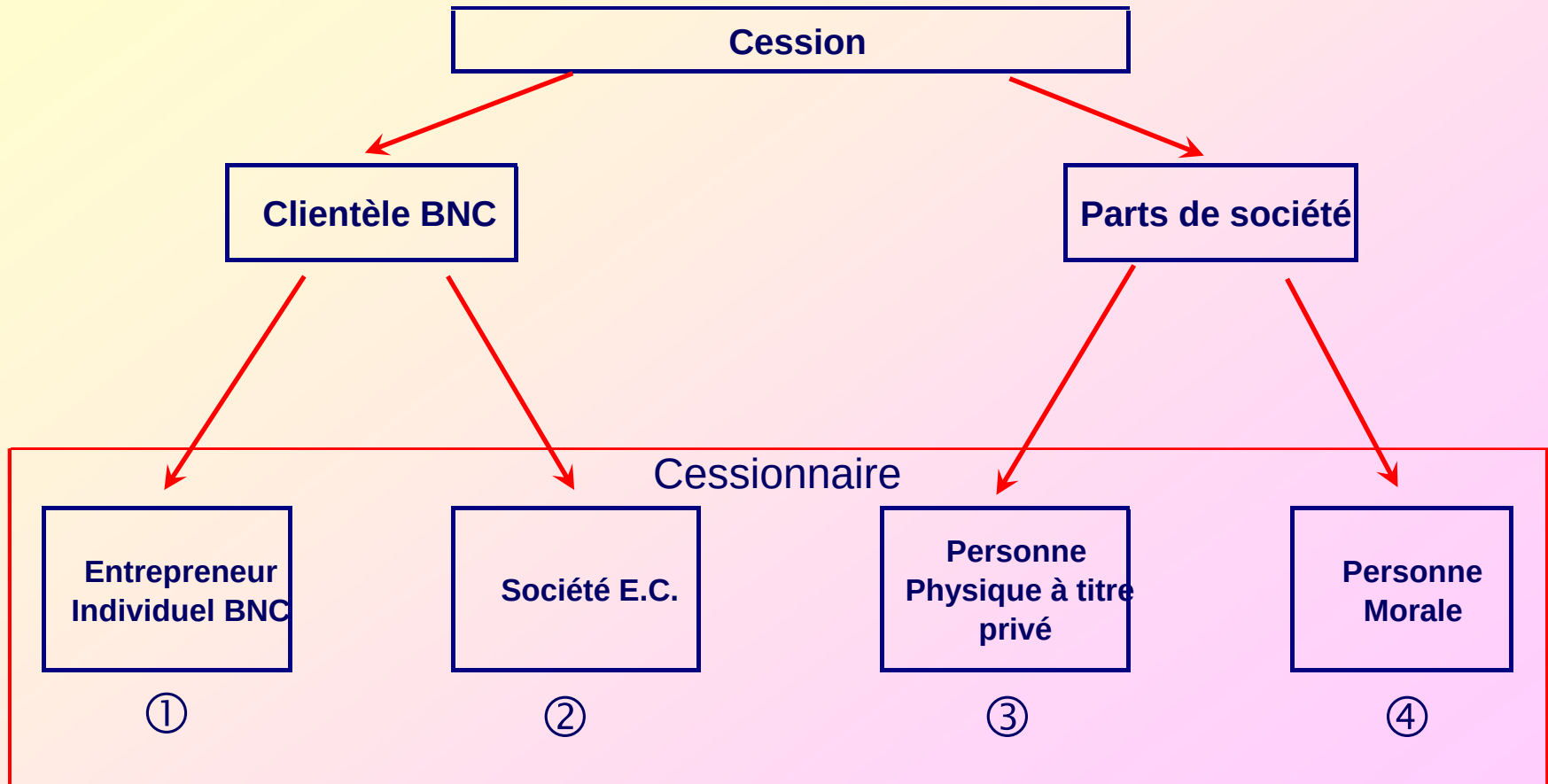
- Acheter une clientèle non rentable « a priori » n'est pas forcément une affaire mauvaise
- Acheter une clientèle très rentable n'est pas nécessairement une bonne affaire

# III/ Scénarios de transmission et financement

# 6 scénarios usuels de transmission

1. Un BNC rachète un fonds libéral
2. Création d'une société à l'I.S. pour acheter un fonds libéral
3. Achat de parts sociales à l'I.S. par une personne physique avec une participation  $< 25\%$
4. Achat de parts sociales à l'I.S. par une personne physique avec participation  $\geq 25\%$
5. Achat de parts sociales à l'I.S. par une holding pure
6. Achat par une holding animatrice ou fiscalement intégrée

# Financement et fiscalité





# Scénarios de transmission

**Hypothèse CA : 480 - EBE : 170 - Emprunt sur 7 ans à 4,5 %**

| Cédant                                                    | BNC<br><i>cession en bloc du cabinet<br/>cession/association progressive</i> |                                     | Sté d'EC ( à l'IS )<br><i>cession de la société<br/>ou cession d'une participation</i> |                                                                              |                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cessionnaire                                              | BNC                                                                          | Sté d'EC<br>existante<br>ou à créer | personne physique                                                                      |                                                                              | personne morale<br><br>holding ou Sté<br>d'EC                                                              |
| Fiscalité liée au<br>financement                          | intérêts<br>déductibles                                                      | intérêts<br>déductibles             | déduction des<br>intérêts/ frais<br>réels<br><i>CE 24/10/04</i>                        | réduction<br>d'impôt /<br>25% des<br>intérêts<br><i>Loi LME<br/>04/08/08</i> | holding pure<br>(régime mère/fille)<br><br>holding animatrice<br>ou Sté d'EC<br><br>ou intégration fiscale |
|                                                           | principal imposé<br>à l'IR et soumis<br>aux CS                               | principal imposé<br>à l'IS          | principal imposé à l'IR<br>et soumis aux CS                                            |                                                                              |                                                                                                            |
| Capacité<br>d'endettement<br>après un revenu<br>net de 50 | ?                                                                            | ?                                   | ?                                                                                      | ?                                                                            | ?<br><br>?                                                                                                 |

# 1. Acquisition BNC par BNC

C. A. 480

E. B. E. 170

FISCAL

TRESORERIE

Prélèvement (après I.R.) - 50

Cotisations Sociales TNS - 34 - 34

Intérêts - 8

Résultat BNC 128

Base Imposable 128

Impôt (3 parts) - 24

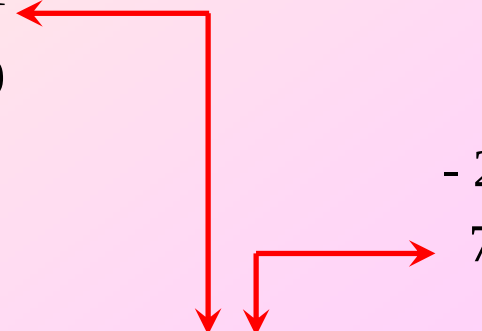
Annuités 62

**Capacité d'endettement : 370**  
**au taux de 4,5% sur 7 ans**

## 2. Acquisition BNC par Sté d'EC

|                          |     |                              |
|--------------------------|-----|------------------------------|
| C. A.                    | 480 |                              |
| E. B. E.                 | 170 |                              |
| Rémunération nette       | -53 | train de vie : 50 après I.R. |
| Cotisations sociales TNS | -17 |                              |
| Résultat provisoire      | 100 |                              |

|                     | FISCAL | TRESORERIE |
|---------------------|--------|------------|
| Intérêts            | -11    |            |
| Résultat avant I.S. | 89     |            |
| I.S.                |        | - 23       |
| Annuités            |        | 77         |



**Capacité d'endettement : 463**

*au taux de 4,5 % sur 7 ans*

Atelier de la transmission  
CJEC/ECF

**B. V. F.**  
**Belles Vues Finances**

# Acquisition Sté d'EC par une Personne physique participation < 25%

## Sté d'EC

## ASSOCIE

## Fiscal

## Trésorerie

|                            |       |                                                            |     |     |
|----------------------------|-------|------------------------------------------------------------|-----|-----|
| CA                         | 480   | Rémunération nette                                         | 100 | 100 |
| EBE                        | 170   | Abattement/ frais réels<br>(intérêts sur 3<br>x100+divers) | -11 |     |
| Rémunération nette         | 100   | Dividendes                                                 | 34  | 34  |
| Cotisations TNS            | -29 * | Abattement                                                 | -14 |     |
| Résultat avant IS          | 41    | Revenu imposable                                           | 109 |     |
| IS                         | -7    | IR + CSG                                                   |     | -21 |
| Disponible pour dividendes | 34    | Train de vie                                               |     | -50 |
|                            |       | Annuités                                                   |     | 63  |

Capacité d'endettement  
au taux de 4,5 % sur 7 ans

Atelier de la transmission  
CJEC/ECF

375

B. V. F.  
Belles Vues Finances

# Acquisition Sté d'EC par une Personne physique participation $\geq 25\%$

| <u>Sté d'EC</u>            |      | <u>ASSOCIE</u>                                       | Fiscal | Trésorerie |
|----------------------------|------|------------------------------------------------------|--------|------------|
| CA                         | 480  | Rémunération nette                                   | 100    | 100        |
| EBE                        | 170  | Abattement forfaitaire                               | -10    |            |
| Rémunération nette         | 100  | Dividendes                                           | 34     | 34         |
| Cotisations TNS            | -29* | Abattement                                           | -14    |            |
| Résultat avant IS          | 41   | Revenu imposable                                     | 110    |            |
| IS                         | -7   | IR + CSG                                             |        | -21        |
| Disponible pour dividendes | 34   | Réduction d'impôt                                    |        | +2         |
|                            |      | Train de vie                                         |        | -50        |
|                            |      | Annuités                                             |        | 65         |
|                            |      | Capacité d'endettement<br>au taux de 4,5 % sur 7 ans |        | 390        |

# Acquisition Sté d'EC par une holding

|                            |     |                              |
|----------------------------|-----|------------------------------|
| C. A.                      | 480 |                              |
| E. B. E.                   | 170 |                              |
| Rémunération nette         | -53 | train de vie : 50 après I.R. |
| Cotisations Sociales TNS   | -17 |                              |
| Résultat avant I.S.        | 100 |                              |
| I.S.                       | -26 |                              |
| Disponible pour dividendes | 74  |                              |

5 -

Holding pure  
Régime mère/fille :

déductibilité des intérêts inutilisable

Capacité d'endettement : 445  
au taux de 4,5 % sur 7 ans



6 -

Holding animatrice  
(ou intégrée ou Sté d'exercice)  
intérêts d'emprunt déductibles :

taux réel :  $4,5 \% \times [(1 - (15\% + 33\%))] \approx 3 \%$

Capacité d'endettement : 463  
au taux de 3 % sur 7 ans

# Scénarios de transmission

**Hypothèse CA : 480 - EBE : 170 - Emprunt sur 7 ans à 4,5 %**

| Cédant                                                                              | BNC<br><i>cession en bloc du cabinet<br/>cession/association progressive</i> |                                        | Sté d'EC ( IS )<br><i>cession de la société<br/>ou cession d'une participation</i> |                                                                                       |                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cessionnaire                                                                        | BNC                                                                          | Sté d'EC<br>existante<br>ou à créer    | personne physique<br>< 25% du capital      ≥ 25% du capital                        |                                                                                       | personne morale<br>holding ou Sté d'EC                                                    |
| Fiscalité liée au financement                                                       | intérêts déductibles                                                         | intérêts déductibles                   | déduction des intérêts/ frais réels<br>CE 24/10/04                                 | réduction d'impôt / 25% des intérêts<br>Loi LME 04/08/08                              | holding pure (régime mère/fille)<br>holding animatrice ou Sté d'EC ou intégration fiscale |
|                                                                                     | principal imposé à l'IR et soumis aux CS                                     | principal imposé à l'IS                | principal imposé à l'IR et soumis aux CS                                           |                                                                                       |                                                                                           |
| Capacité d'endettement après un revenu net de 50                                    | 370                                                                          | 463                                    | 375                                                                                | 390                                                                                   | 445                                                                                       |
|  |                                                                              | Atelier de la transmission<br>CJEC/ECF |                                                                                    | B. V. F.<br>Belles Vues Finances                                                      |                                                                                           |
|  |                                                                              |                                        |                                                                                    |  |                                                                                           |

# Comment convaincre son banquier



- **Élaboration du projet = Business Plan**
  - **Présentation Générale**
  - **Les acteurs**
  - **La structure juridique**
  - **Le marché : Opportunités/Menaces**
  - **L'affaire visée : Forces/Faiblesses**
  - **Le projet financier**
    - Plan de financement
    - Compte de résultats prévisionnels
    - Plan de trésorerie prévisionnel



# L'appréciation du risque par le banquier

- *A qui je prête ?*  
⇒ **Risque dirigeant**
- *Qu'est-ce que je finance ?*  
⇒ **Risque professionnel**
- *Comment suis-je remboursé ?*  
⇒ **Risque financier**
- *Quelles garanties en cas de coup dur ?*

# Le risque dirigeant

- **Identification / Situation familiale**
- **Situation du conjoint**
- **Patrimoine professionnel et privé**
  - Actifs / endettement
  - Revenus / charges
- **Compétences / Parcours professionnel**
  - ➔ *EC « professionnel du chiffre »*
- **Stratégie professionnelle et aptitudes au management, à la négociation, à la conquête...**
  - ➔ *EC « chef d'entreprise »*

# Le risque professionnel

- Typologie de l'activité par nature des missions
- Typologie des clients, âge des dirigeants...
- Poids relatif des plus gros clients
- Concurrence
- ...

# Le risque financier

## ➤ Plan de financement

- Emplois : cabinet, équipements, droits et frais, BFR
- Ressources : autofinancement, crédit vendeur, crédit bancaire

## ➤ Comptes de résultats prévisionnels (3 à 5 ans)

## ➤ Plan de trésorerie prévisionnelle

- Endettement professionnel et privé
- Autres revenus
- Fiscalité professionnelle et privée
- Train de vie

# L'appréciation du risque

## Normes de Financement

- Apport : 10 à 20% du projet
- Montant du Crédit < Prix du fonds libéral ou des parts
- Durée : 7 ans (voire 8 à 10 ans)
- Modalités de remboursement :
  - mensualités constantes
  - possibilité de différé d'amortissement

# Les garanties d'usage

## Selon l'objet financé

- Acquisition d'une clientèle : pas de garantie possible
- Achat de parts / actions de Sté d'Expertise-Comptable :  
Nantissement des parts / ou des actions

## et selon le bénéficiaire du prêt :

- si l'emprunteur est une société : caution des associés
- si l'emprunteur est une personne physique : intervention éventuelle du conjoint : cf régime matrimonial

# IV / Le management – Audit de la fonction sociale

# Les qualités d'un bon manager

## ■ TE CO CU

- TEchnique
- COmportemental
- CUlturel

- *Il faut se connaître pour gérer en phase avec son style. Aucun emploi contre-nature ne peut fonctionner...*



# Agir en douceur !

- Comprendre le fonctionnement de votre prédécesseur,
- S'intégrer dans son style,
- Faire évoluer ce qui doit l'être ou évoluer soit même !
- S'investir dans la relation client et le contact avec les collaborateurs.

# Reprise de cabinet : points de vigilance concernant la protection sociale complémentaire

- La reprise du passif social
- Les contrats en place et la convention collective
- La rémunération des collaborateurs

# V/ Quelques spécificités et clauses contractuelles

# Le Décalage de travaux

- Postulat : pour réaliser une mission, il faut 5 trimestres.  
Réalisation = 100% (chaque trimestre vaut 20%/mois)  
1 mois = 6,2/3%
- Exemple
  - Reprise de clientèle le 31/12
  - Tous les dossiers clôturent le 31/12
  - Tous les dossiers sont tenus et à jour jusqu'au mois de novembre.
- Calcul du décalage

|                        |   |         |
|------------------------|---|---------|
| ■ Mois de décembre     | → | 6,66    |
| ■ Le trimestre (bilan) | → | 20      |
|                        | → | 26,66 % |

  - Si le cabinet vendeur a facturé les 12 mois, il nous devrait 26%.

# Clauses spécifiques

## ■ Objectif

Ces clauses insérées dans le contrat ont essentiellement pour but de traiter de gré à gré les problèmes sur :

- L'érosion : traitement du départ client après acquisition
- La non concurrence
- La présentation
- Le séquestre

# Clauses spécifiques

## ■ Accompagnement du cédant

- Destinée à régir l'aide et la présence du cédant.
- Elle est indispensable car en dépend la suite des relations avec les clients.
- Il semble nécessaire d'envisager les modalités de dédommagement afin d'éviter tous malentendus.

# VI / Exemples de cas concrets de cession

# Province Nord Ouest - SARL

B. V. F.

Belles Vues Finances

- Société à responsabilité limitée
- Chiffre d'affaires : 347K€
- Tenue majoritaire  
Social  
Juridique
- Cédant : société – mère éloignée
- Rentabilité : 65 %
- Clients : 103 jours de chiffre d'affaires
- PCA : néant
- Trésorerie importante
- Ville moyenne

- 
- Transformation en SAS
  - Évaluation: clientèle coeff: 1,225  
plus capitaux propres importants
  - Paiement: 10% protocole  
84% signature  
6% après un an
  - Garanties usuelles: non concurrence  
chiffre d'affaires 1 an  
actif et passif
  - Départ du dirigeant du bureau
  - Bureaux conservés
  - Repreneur: grand cabinet local



# Paris – Cédant partant en retraite

B. V. F.  
Belles Vues Finances

- Cédant partant en retraite
- Activité en nom propre
- Honoraire : 1 204K€
- Clientèle traditionnelle avec une spécialité
- Un quasi-chef de bureau coûte cher
- Rentabilité réduite : 15%
- Bureaux pris en location
- Logiciels spécifiques

- Repreneur : deux experts déjà installés
- Évaluation : coefficient 0,63
- Paiement : 80 % comptant  
20 % 1 an
- Répartition des travaux et honoraires
- Bureaux du cabinet maintenus où les repreneurs déménagent leurs activités
- Nouvelle informatisation
- Garanties données par le cédant  
Chiffre d'affaires un an  
non concurrence

# Province Nord Est - SA

B. V. F.

Belles Vues Finances

- Société anonyme
  - Chiffre d'affaires : 432K€
  - Révision : 57%
  - Tenue, social : 43%
  - Juridique : 0%
  - Cédant : 45 ans
    - Produit  $\frac{1}{4}$  du CA
    - 13 semaines de congé
    - projet : changer de région
  - Rentabilité : 39,6% du chiffre d'affaires
  - Poste Clients : 136K€
    - 100 jours de chiffre d'affaires
  - PCA : 87K€
    - 76 jours de chiffre d'affaires
  - Ville moyenne
- 
- Évaluation : clientèle 1 an : 432
    - capitaux propres : 47
    - 479 K€
  - Paiement : 431 K€ comptant
    - 48K€ 1 an
  - Garanties usuelles : non concurrence
    - CA un an
    - Actif et passif
  - Déménagement chez le repreneur
  - Repreneur : groupe régional

**B. V. F.**  
**Belles Vues Finances**

- Paiement : comptant 63%  
18 mois 37%
- Achat des bureaux du cédant par le repreneur
- Garanties données par le cédant  
Non concurrence  
Clientèle 18 mois
- Dans le cadre de l'article 238 quindecies du CGI

# Paris- 1 expert actif à mi temps

B. V. F.

Belles Vues Finances

- 1 expert actif à mi-temps partant en retraite
- 4 collaborateurs
- 1 bureau
- 1 SA expertise comptable
- 1 BNC commissariat aux comptes
- En cession : EC 1 client 123
- EC 21 dossiers 162
- Commissariat 363
- 648K€
- L'expert est propriétaire des bureaux

- Évaluation :
  - clientèle expertise comptable : coeff 1
  - clientèle commissariat aux comptes : coeff 1,2
  - plus capitaux propres importants
- 3 collaborateurs repris
- 1 collaborateur part en retraite
- Palement : comptant 94%
- 20 mois 6%
- Garanties données par le cédant
  - chiffre d'affaires
  - 1 an généralité des clients
  - 2 ans client majeur
  - prix du commissariat aux comptes fonction des nominations et renouvellements
  - non concurrence
  - actif et passif
- Repreneur : cabinet important

# Province Nord Ouest – 1 expert

## comptable cédant partant

B. V. F.  
Belles Vues Finances

- 1 expert-comptable cédant partant en retraite  
actif à temps partiel
- 1 cabinet récemment restructuré  
2 bureaux → 1 bureau  
2 associés → 1 associé
- Honoraires : 1 150K€
- Clientèle et missions traditionnelles
- Rentabilité : à améliorer
- L'expert détient 25% de la SCI propriétaire  
des bureaux

- Repreneur : personne physique déjà associée  
dans autre structure
- Évaluation :  
clientèle:  $1\ 150 \times 0,66 = 760$   
capitaux propres :  $\frac{523}{1\ 283\ \text{K€}}$
- Paiement : comptant 1 000 K€  
15 mois 283 K€
- Garanties données par le cédant  
Chiffre d'affaires 2 ans  
Non concurrence  
Actif et passif
- Bureaux maintenus

# Province Sud Est – cédant partant en retraite

B. V. F.  
Belles Vues Finances

- Cédant partant en retraite
- Activité en nom propre
- Honoraires : 276K€  
114 dossiers
- Collaborateurs : épouse et 3 salariés
- Bureaux propriété du cédant
- Rentabilité : 37,5% du chiffre d'affaires  
Avant rémunérations charges expert  
Après rémunérations charges épouse

- 
- Repreneur : indépendant
  - Évaluation clientèle et matériels : coefficient 1,03
  - Engagement donné par le cédant :  
Non concurrence
  - Paiement comptant
  - Arrêt d'activité du confrère et de son épouse
  - Bureau du cédant pris en location
  - Dans le cadre de l'article 238 quindecies du CGI

# Province Sud Est – Métropole régionale

- Métropole régionale
- Cabinet Chiffre d’Affaires : 700K€
- Cession partielle : 514K€  
207 dossiers
- Cabinet généraliste avec deux spécialités :  
boulangerie et médicale
- Missions traditionnelles
- Beaucoup d’exercices décalés
- L’expert est propriétaire des bureaux
- Rentabilité : 31,9% du chiffre d’affaires
- Expert actif à 80% de son temps

- 
- Cession partielle de clientèle
  - Évaluation : honoraires x 0,88
  - Reprise partielle du personnel
  - Garanties données par le cédant  
Chiffre d’affaires 1 an  
Non concurrence
  - Paiement comptant : 85%  
18 mois : 15%
  - Repreneur : cabinet régional
  - Déménagement de l’activité chez le repreneur
  - Rétrocession des honoraires facturés d’avance

# Province Sud Ouest – Cession petite filiale

- Cession d'une petite filiale
  - Métropole régionale
  - Chiffre d'affaires : 99K€
  - 2 collaboratrices
  - 1 expert à 80% de son temps
  - Bureaux pris en location
  - Cabinet en sous-activité
- 
- Jeune repreneur installé depuis 1 an  
ayant une clientèle  
recherchant un collaborateur
  - Évaluation : clientèle 1 an d'honoraires
  - Paiement : comptant 90%  
1 an 10%
  - Rétrocession des honoraires facturés  
d'avance
  - Garanties données par le cédant  
Chiffre d'affaires un an  
non concurrence
  - Déménagement du cabinet repreneur dans le  
cabinet repris



# Province Sud Est – 2 bureaux

B. V. F.  
Belles Vues Finances

- 2 bureaux
  - Révision : 56
  - Tenue : 21
  - Commissariat aux comptes : 10
  - Conseil : 6
  - Juridique : 4
  - Divers : 3
  - 100%
- 
- Chiffre d'affaires global : 1 790K€
  - Clientèle transmise : 1 400K€
  - Le cédant conserve le commissariat aux comptes et quelques clients personnels
  - Rentabilité : 34,7% du Chiffre d'affaires
- 
- Évaluation :
    - Clientèle :  $1\,400 \times 1,2 = 1\,680$
    - plus capitaux propres : 416
    - 2 096K€
  - Achat : 90%
  - Paiement : 90% comptant
  - 10% 1 an
  - Apport au repreneur 10%
  - Garanties données par le cédant
    - clientèle 1 an
    - Non concurrence
    - Actif et passif
  - Repreneur : cabinet national
  - Partenariat cédant - repreneur
  - Un expert-comptable salarié s'installe seul en rachetant une petite clientèle à son employeur
  - Bureaux existants maintenus

# Banlieue parisienne – Cédant jeune expert plusieurs bur.

- Cédant : jeune expert ayant plusieurs bureaux
  - Bureau secondaire :
    - 1 société d'expertise comptable
    - 1 société d'informatique, facturant la première
  - Clientèle et missions traditionnelles
  - Cabinet en perte de vitesse
    - bureaux trop grands
    - trop de personnel
  - Rentabilité à redresser
  - Bureaux détenus par la famille de l'expert
- 
- Repreneur individuel ayant une petite activité recherchant du personnel
  - Cession de clientèle
    - de fonds de commerce
  - Évaluation clientèle :
    - $277 \times 0,7 = 194\text{K€}$
  - Paiement comptant
  - Rétrocession des honoraires facturés d'avance
  - Garanties données par le cédant :
    - valorisation des clients qui acceptent de travailler avec le repreneur
    - non concurrence
  - Bureaux déménagés dans les bureaux plus adaptés
  - Le cédant fait son affaire de ses bureaux

# Province Sud Ouest –

## Société mère cédant une filiale

- Société mère cédant une filiale
  - Chiffre d'affaires cédé : 546K€
  - 278 clients
  - Un expert salarié actif partiellement sur ce bureau
  - Cabinet exploité au sein d'une SARL
  - Bureaux loués auprès d'une SCI partiellement détenue par société mère
  - Clientèle et missions traditionnelles
  - Résultat d'exploitation 10% du chiffre d'affaires à améliorer
- 
- 1ère installation du repreneur
  - Évaluation :
 

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| clientèle coefficient 0,85 = | 464       |
| plus capitaux propres        | <u>16</u> |
|                              | 480 K€    |
  - Paiement : comptant 85%  
1 an 15%
  - Garanties données par le cédant
    - Chiffre d'affaires un an
    - non concurrence
    - actif et passif
  - Départ de l'expert salarié

# Paris –

## 1 cabinet cède une filiale

- Un cabinet cède une filiale d'expertise comptable
- Un expert-comptable salarié dirige la filiale
- Quelques clients seront conservés par le cédant
- En cession : 680K€  
110 dossiers
- Rentabilité budgétée après charges de direction : 21,3%

- Reprise  
par un expert indépendant déjà installé 85%  
par l'expert salarié 15%
- Évaluation : clientèle coefficient 1  
plus capitaux propres
- Garanties données par le cédant  
non concurrence  
actif et passif  
pas de garantie de chiffre d'affaires
- Paiement : 50% comptant  
50% 3 mois
- Déménagement du bureau du repreneur dans les bureaux repris

# Province Nord Ouest –

## Cabinet principal grande ville

- Cabinet principal dans grande ville
- Exercice en nom propre
- Chiffre d'affaires : 671K€
- Tenue prépondérante  
social et paies  
juridique  
commissariat : 3%
- 278 dossiers, sans les SCI
- 1 expert, son épouse , 10 salariés
- Bureaux : 350m<sup>2</sup> en centre ville  
Propriété de l'expert
- Rentabilité : 37,5% avant rémunérations et  
charges de l'expert et épouse

- Cession de clientèle
- Évaluation 1 année d'honoraires
- Répartition des travaux et honoraires
- Paiement comptant
- Garanties données par le cédant  
Chiffre d'affaires 1 an  
Non concurrence
- Repreneur : cabinet régional  
4 bureaux
- Déménagement d'un bureau du repreneur  
dans le bureau repris

# Province Sud Ouest –

## 1 cédant partant en retraite

- 1 cédant partant en retraite
  - cabinet en nom propre
  - expert-comptable propriétaire des bureaux
  - CA : 550 K€ en croissance
  - avec clientèle agricole
  - rentabilité : 35 %
  - facturation par trimestre échu
- 
- 1 repreneur quittant un cabinet d'une autre région
  - en association avec cabinet de trois experts-comptables
  - création d'une SARL repreneur
  - évaluation clientèle : coeff 1,10
  - comprenant matériel, mobiliers
  - Garantie de clientèle 1 an en fonction des fins de lettres de missions
  - engagement de non concurrence
  - modalités de paiement
    - comptant 90 %
    - 1 an 10 %
  - reprise des locaux en location
  -