

## ➤ Connaître la clientèle

### Performances du cabinet

- **CA des 5 dernières années** (évolution, tendance)
- **Rentabilité moyenne sur 3/5 ans** (éventuellement retraitée : rémunération « normale » & éventuelle « suractivité » de l'expert-comptable)
- **Niveau du crédit client** (risque de non recouvrement)

## ➤ **Connaître la clientèle**

Ventilation du CA par natures de mission

- **missions de production comptable**
- **missions de révision-conseil**
- **missions de commissariat aux comptes**
- **missions ponctuelles (non récurrentes)**
- **missions sociales**
- **missions juridiques**

## ➤ **Connaître la clientèle**

### Modalités de facturation des honoraires

- **temps passé** (qualité de la saisie des temps)
- **forfait**
- **forfait avec régularisation**
- **à l'acte**
- **actualisation annuelle ?**
- **analyse des boni/mali**

## ➤ **Connaître la clientèle**

### Composition de la clientèle

- **âge des dirigeants**
- **ancienneté des clients**
- **localisation géographique**
- **origine des clients (prescription)**
- **dispersion (poids trop important d'un seul client, groupes)**
- **CA moyen par client et par dossier**
- **analyse détaillée des 10/20 « gros » clients/dossiers**
- **mauvais payeurs chroniques**

## ➤ **Connaître la clientèle**

### Risque attaché à la clientèle

- **Adéquation de l'activité du cabinet avec le profil du repreneur**
- **Niveau de technicité et spécificités**
- **Secteurs d'activité**
- **Analyser qui a la relation commerciale avec le client**
- **Percevoir la nature des relations clients** (du vendeur, des collaborateurs)
- **Stratégie pour le futur des clients majeurs/potentiel de développement : anticipation du taux de chute de clientèle**

## ➤ **Connaître le personnel**

### Composition du personnel

- **Organigramme** (âge, ancienneté, rémunération)
- **Climat social** (absentéisme, volume de travail)
- **Collaborateurs clés** (potentiel, évolution)
- **Équilibre** (pyramide des âges, ...)
- **Autonomie** (répartition des dossiers)
- **Compétence** (formation)
- **Rentabilité** (rigueur dans la saisie des temps)

## *Grille qualitative utilisée par Interfimo*

- **Qualité de la clientèle**
  - ✓ diversité, âge, ancienneté, localisation des clients et des prescripteurs
  - ✓ potentiel de développement, concurrence, adéquation au marché...
- **Qualité des équipements et des aménagements**
  - ✓ équipements supplémentaires nécessaires
  - ✓ obsolescence, renouvellement du matériel existant...
- **Qualité de l'organisation**
  - ✓ lettres de mission, tenue des dossiers, méthodes, 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 : protection, transmissibilité
- **Qualité des moyens humains**
  - ✓ qualification et implication auprès de la clientèle
  - ✓ ancienneté, avantages acquis...

## ➤ Rédaction du contrat de cession de clientèle d'expertise comptable

### Contexte

- Augmentation du nombre de cessions
- Augmentation du nombre de litiges
- Chaque cession est unique
- Chaque cession comporte des risques spécifiques dont les deux principaux sont :
  - ✓ la perte de clientèle
  - ✓ la menace de litiges entre l'acquéreur et le cédant
- Les garanties légales sont insuffisantes et inefficaces dans la plupart des cas

## ➤ Rédaction du contrat de cession de clientèle d'expertise comptable

### Finalité du contrat

- **Le contrat de cession doit être considéré comme un outils préventif et curatif, afin de :**
  - ✓ Réduire les risques liés à la cession
  - ✓ Résoudre les litiges pouvant survenir
  
- **Une rédaction correcte du contrat de cession permet de :**
  - ✓ Formaliser leur accord en précisant les détails non encore évoqués
  - ✓ Minimiser les différents risques inhérents à la cession
  - ✓ Se protéger contre les risques en choisissant les mécanismes d'indemnisation simples et efficaces lors :
    - d'omission de la partie adverse
    - de manœuvre de la partie adverse
    - d'apparition d'imprévu
  - ✓ Prévoir le mode de résolution des litiges le mieux adapté



## ➤ Rédaction du contrat de cession de clientèle d'expertise comptable

### Recommandations

- La rédaction du contrat de cession de clientèle d'expertise comptable est l'une des phases déterminantes de la cession, voire la plus importante.
- Même si le sujet est tabou, il est préconisé que chacune des parties s'entoure de confrères spécialisés, afin de recueillir des avis éclairés.
- La rédaction du contrat peut faire l'objet d'une âpre négociation mais chacune des parties doit veiller à ce que les clauses, qu'elles estiment essentielles, figurent dans le contrat.
- L'honnêteté et la transparence sont les fondements de toutes transactions et il vaut mieux ne pas contracter si les conditions ne sont pas maîtrisées, que de réaliser une mauvaise opération.

## *Prix de cession constatés par Interfimo*

- Coefficient de cession moyen : **86% du CA HT**
- Sauf intégration d'un collaborateur : **79% du CA HT**
- **54% des dossiers sont des acquisitions de fonds libéraux**
  - **Prix de vente moyen = 210 K€**
  - **Coefficient moyen : 84% du CA HT**
  - **3/5 entre 70% et 100%**
- **46% des dossiers sont des acquisitions de droits sociaux**
  - **Prix de vente moyen = 630 K€**
  - **Coefficient moyen : 89% du CA HT**
  - **3/5 entre 78% et 100%**

## Scénarios de transmission

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

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



## 2. Acquisition BNC par SEC

C. A.	480	
E. B. E.	170	
Rémunération nette	-53	train de vie : 50 après I.R.
Cotisations sociales TNS	-17	
Résultat provisoire	100	
	<b>FISCAL</b>	<b>TRESORERIE</b>
Intérêts	-11	
Résultat avant I.S.	89	
I.S.		- 23
Annuités		77

**Capacité d'endettement : 463**  
*au taux de 4,5 % sur 7 ans*

### 3. Acquisition SEC par une Personne physique participation < 25% - CE 24/10/04

<u>SEC</u>		<u>ASSOCIE</u>	Fiscal	Trésorerie
CA	480	Rémunération nette	100	100
EBE	170	Abattement/ frais réels <i>(intérêts sur 3 x 100 + divers )</i>	-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

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

375

63



\*outre cotisations éventuelles sur dividendes

#### 4. Acquisition SEC par une Personne physique participation $\geq 25\%$ - Loi LME 04/08/08

	<u>SEC</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**  
au taux de 4,5 % sur 7 ans

390

\*outre cotisations éventuelles sur dividendes



## Acquisition SEC 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 -

6 -

**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 :  $4,5 \% \times [1 - (15 \% + 33 \%)] = 3 \%$**

**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 <i>cession en bloc du cabinet cession/association progressive</i>		SEC (à IS) <i>cession de la société ou cession d'une participation</i>		
	BNC	SEC existante ou à créer	personne physique < 25% du capital      ≥ 25% du capital		personne morale holding ou SEC
Fiscalité liée au financement	intérêts déductibles	intérêts déductibles	déduction des intérêts/ frais réels <i>CE 24/10/04</i>	réduction d'impôt / 25% des intérêts <i>Loi LME 04/08/08</i>	holding pure (régime mère/fille)
	principal imposé à l'IR et soumis aux CS	principal imposé à l'IS	principal imposé à l'IR et soumis aux CS		holding animatrice ou SEC ou intégration fiscale
Capacité d'endettement après un revenu net de 50	<b>370</b>	<b>463</b>	<b>375</b>	<b>390</b>	<b>445</b> <b>463</b>