

# Rachat de Cabinet ou de clientèle

Rachat de cabinet ou de clientèle

# Rachat de Cabinet

- I. La réalité du Marché
- II. L'évaluation d'une clientèle d'expertise comptable
- III. Quelques spécificités et clauses contractuelles
- IV. La gestion humaine
- V. Conclusion

# I . La réalité du marché des transmissions de clientèles et de cabinets

Rachat de cabinet ou de clientèle

# 1-1 Le profil des acteurs

→ Les vendeurs

→ Les acheteurs

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

Rachat de cabinet ou de clientèle

## 1-2 la nature des transactions

→ Le marché des clientèles et des cabinets peut être qualifié de « marché gris »

Rachat de cabinet ou de clientèle

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

Rachat de cabinet ou de clientèle

## 2-1 Approche classique.

### Évaluation d'un cabinet d'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

## Valeur de rendement

### 3 difficultés pratiques :

- Les retraitements
- La notion de « juste rémunération du travail »
- La fiscalité selon le scénario de transmission

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

- Données d'analyse limitées
- La règle d'or
- 3 Etapes à suivre
- Reconstituer le CA
- Déterminer un standard d'heures vendables
- Affecter un taux horaire à chacun
- Identifier les écarts économiques

## 2-3 Exemple d'un Cabinet rentable

Rachat de cabinet ou de clientèle

# III. Quelques spécificités et clauses contractuelles

Rachat de cabinet ou de clientèle

- Décalage de travaux
- Clauses spécifiques
- Accompagnement du cédant

# IV. Le management (le plus compliqué !)

Rachat de cabinet ou de clientèle

- Approche du vendeur
- Les qualités d'un bon manager
  - Agir en douceur !
- La gestion des collaborateurs

# V . Conclusion

Ne manquez pas le prochain  
séminaire  
«Rachat de cabinet ou de  
clientèle»  
dans votre CJEC régional