

MODÈLE DE TEXTE D’AFFICHAGE POUR LA VENTE DU CABINET OU DE L’ENTREPRISE

Dans le but de vous aider à optimiser la possibilité de vendre votre entreprise ou cabinet, nous vous suggérons d’indiquer les renseignements que nous jugeons d’intérêt pour les acheteurs actifs, notamment :

- Chiffre d’affaires de votre entreprise ou cabinet (spécifiez également le pourcentage de vos clients T1 et T2)
 - Honoraires approximatifs rattachés aux trois plus importants clients
- Fractionnement par type de revenus (audit, examen, compilations, mandats fiscaux, autres)
- Types d’employés (CPA, fiscalistes, techniciens, administration, autre) et grille sommaire des taux horaires des professionnels et des techniciens
- Prix de base des missions de compilation et d’examen, taux horaire de la tenue de livres et prix de base des impôts des particuliers
- Logiciels utilisés pour la préparation des états financiers et des déclarations de revenus, la facturation, la gestion des RH, etc.
- Situation immobilière (location ou achat d’édifice) et information sur l’emplacement de vos bureaux
- Si vous désirez demeurer en poste pendant la transition avec la clientèle, précisez la durée souhaitée ainsi que vos attentes de rémunération à cet égard, ainsi que l’âge des associés
- Ajoutez tout autre détail qui bonifiera votre offre (par exemple, si des niches particulières de clientèle existent, comme la construction, la restauration, le domaine de la santé, etc.)

Voici un exemple concret d’un maximum de 350 mots, auquel vous pouvez ajouter quelques précisions :

Pratique CPA de bonne réputation dans la région de l’Estrie et établie depuis plus de 25 ans dans un immeuble de bureaux très actuel et très bien situé. Le bail est d’une durée de 5 ans, dont trois sont écoulés. L’équipe actuelle comprend 3 CPA, 6 techniciens-comptables, 2 assistantes ainsi qu’une réceptionniste. Les logiciels utilisés sont DT Max pour la préparation des déclarations fiscales, Caseware (Caseview) pour la préparation des états financiers et Acomba pour la gestion interne de l’entreprise. Le taux horaire moyen des 3 CPA est de 175 \$.

Excellente opportunité pour une firme qui désire avoir un autre bureau dans une ville qui dessert plusieurs municipalités environnantes. Avec un chiffre d’affaires d’environ 1 200 000 \$, cette firme offre un potentiel intéressant de revenus supplémentaires par l’offre de divers services comptables et la possibilité de mandats spéciaux en fiscalité et en réorganisation. La clientèle est à majorité une clientèle d’états financiers et d’impôt avec environ 85 % de clientèle corporative. Les deux associés sont âgés de 61 et 58 ans.

Les honoraires approximatifs rattachés aux trois plus importants clients sont les suivants : XX XXX \$ pour ABC, XX XXX \$ pour DEF et XX XXX \$ pour GHI. Propriétaire disponible pour participer à la transition pendant deux ans à un revenu annuel de XXX XXX \$.