REPRISE D'ENTREPRISE

juin 2015

REPRISE D'ENTREPRISE (1)

→UN FEUILLETON ET QUELQUES PRÉCAUTIONS

Reprendre une entreprise existante peut comporter des risques divers et variés : aspects commerciaux, conditions de marché qui ne sont pas toujours celles espérées, rentabilité de l'exploitation, état de ses dettes ou risques de contentieux sur les activités antérieures ... Afin de se prémunir des mauvaises surprises, plusieurs précautions sont à prendre avant la reprise, même partielle, d'une entreprise d'architecture. conservé.

REPRISE D'ENTREPRISE (2)

→SAVOIR S'ENTOURER

Pour reprendre une entreprise, il faudrait connaître à la fois le droit des affaires, les règles de la comptabilité et les méandres du droit financier. Il est important de pouvoir s'appuyer sur des spécialistes pour bien analyser l'affaire que l'on projette d'acheter. Avant la signature d'une promesse de vente, on peut contacter par exemple :
- un cabinet d'expertise comptable, pour une lecture experte des bilans de l'entreprise. Il peut éventuellement se prononcer sur les aspects financiers de l'acquisition (recherche du crédit, apport personnel nécessaire, plan de financement, notamment) ;
- un banquier, qui est, bien entendu, compétent pour tout le montage financier de l'acquisition. Dans presque toutes les banques, des conseillers sont spécialisés en reprise d'entreprise et peuvent vous assister tout au long de l'opération de rachat ;
- un notaire, qui pourra répondre à toutes les questions juridiques et s'occuper de la rédaction de l'acte de vente.

REPRISE D'ENTREPRISE (3)

→EVALUER L'ENTREPRISE À SON JUSTE PRIX

Comment estimer la valeur d'une entreprise d'architecture ? Il y a bien sûr des observations et des analyses possibles, mais quelle lecture avoir sur : les chiffres d'affaires, la valeur du système de production (compétence, vétusté du matériel), notoriété et références valorisables... ?

La valeur des parts d'une société est fixé en calculant la différence entre :
- d'une part, la valeur du fonds et des immobilisations financières et celle de l'actif circulant (stock, créances clients, disponibilités...)
- d'autre part, le passif social (dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales, etc.)
Il faut également déterminer la valeur des éléments corporels et incorporels du fonds, puisque leur valeur au bilan correspond à la valeur lors de l'achat par la société.

En revanche, la notion de rachat de clientèle n'est appropriée que si l'agence a des clients récurrents, réguliers, représentant une commande constante et pérenne, ce qui est très rare s'agissant d'architecture.

CONSEIL RÉGIONAL DE L'ORDRE DES ARCHITECTES BRETAGNE
1, rue Marie Alizon - BP 70248 - 35102 Rennes Cedex 3 - Tél : 02 99 79 12 00 - Fax : 02 99 79 11 19
Mail : contact@ordrearchitectesbretagne.org - Web : www.architectes.org - Facebook : ordre architectes bretagne

REPRISE D'ENTREPRISE (4)

→EPLUCHER LES COMPTES

Les comptes de l'exploitation doivent être analysés dans les moindres détails. Vérifier que les derniers bilans (au moins trois, cinq de préférence) et les comptes de résultat sont bien conformes à la réalité.
Ces documents permettent d'apprécier :
- l'évolution du chiffre d'affaires et justifier les hausses ou les baisses sur les derniers exercices
- savoir si la rentabilité de l'affaire est suffisante
- si l'entreprise nécessite ou non des investissements ou réductions de charges à court terme (emprunts importants à rembourser, nombre de salariés suffisant ou trop important, etc.).

La situation d'une entreprise peut évoluer rapidement, il importe également de prendre connaissance des prévisions : échéancier des créances et des dettes, carnet de commandes et relevés de banque.

Il est aussi utile de se rapprocher des fournisseurs pour connaître les conditions de paiement pratiquées.

REPRISE D'ENTREPRISE (5)

→SE PRÉMUNIR D'UN PASSIF CACHÉ

Lorsqu'on achète les parts d'une société, ces parts représentent à la fois un actif et un passif. Le passif peut augmenter ou se révéler après la vente pour une cause antérieure, l'acquéreur doit alors régler lui-même ces dettes. Afin de limiter les risques, l'acte de vente de parts sociales doit comporter une clause de garantie de passif qui mettra les dettes futures à la charge du vendeur.

Cette clause est parfois remplacée par une clause de révision de prix : le vendeur peut alors être tenu de rembourser la différence de valeur des parts due à la révélation d'un passif ultérieur.

REPRISE D'ENTREPRISE (6)

→EXIGER UNE CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Le vendeur doit s'abstenir de tous faits ou actes qui pourraient détourner la clientèle du fonds qu'il vient de vendre. Bien que cet engagement de non-concurrence soit en principe acquis à l'acheteur en dehors de toute clause de l'acte de vente, il est bien utile de préciser :
- des types d'activité que le vendeur ne pourra pas exercer, par personne interposée ou non, à titre individuel ou en société ;
- un certain périmètre géographique ;
- des clients nommés ;
- un délai au-delà duquel cette clause sera caduque.

Source Méthodus - Sophie Szpirglas, avec l'aimable autorisation de l'Ordre des Architectes d'Île-de-France.