

O A

Ordre des
Architectes

04



JE TERMINE
MA CARRIÈRE

METTRE UN TERME DÉFINITIF À SES ACTIVITÉS

Vous souhaitez mettre un terme définitif à vos activités ? Voici la marche à suivre.

- ✓ Faites parvenir votre demande d'omission à votre Conseil de l'Ordre par lettre recommandée ou introduisez une demande via ArchiOnWeb.
- ✓ Joignez à votre demande la déclaration sur l'honneur dûment complétée et signée que vous trouverez via ce lien [<https://ordredesarchitectes.be/architectes/omission-en-personne-physique/omission>]

L'omission ne prend effet qu'à la date de la décision du Conseil de l'Ordre.

Aucune demande d'omission ne peut (en principe) être acceptée lorsqu'une procédure disciplinaire est en cours ou qu'une sanction disciplinaire de suspension a été prononcée (articles 17 et 18 du Règlement d'ordre intérieur du 9 mai 2008 du Conseil national de l'Ordre des Architectes).



Attention : les architectes fonctionnaires inscrits à l'Ordre doivent effectuer personnellement les démarches en vue de leur omission du tableau. Leur administration ne s'en charge pas.

COMMENT TRANSMETTRE SA CLIENTÈLE ?



Ne pas s'y prendre à la dernière minute !

Bien se préparer, longtemps à l'avance

En effet, le processus peut être long, il faut compter plusieurs mois pour trouver un repreneur et y ajouter un minimum de trois à six mois de négociation avant de finaliser la reprise. Et souvent des années pour la préparation.

Bien se faire conseiller

Ne vous improvisez pas réviseur ou fiscaliste, ne vous lancez pas seul et faites appel à des professionnels par exemple à un bureau spécialisé en transmission d'entreprises.

Valeur du bureau et scénario de transmission

Il est essentiel de poser certaines questions d'ordre juridique et fiscal surtout si vous travaillez par le biais d'une société (inscrite ou non au tableau de l'Ordre) : qu'en est-il des statuts de la société ? Faut-il rédiger un pacte d'actionnaires ? L'entreprise est-elle en règle vis-à-vis de la législation sociale ? Y a-t-il un passif ? Le bureau possède-t-il un bien (immobilier par exemple) que l'architecte souhaite sortir de la société pour le garder en privé ? Et surtout, la société pourra-t-elle survivre sans son dirigeant historique ?

Un avis objectif sur ces aspects permet de déterminer le scénario de transmission : allez-vous transmettre les parts de la société ou ses actifs ?

Anticiper ces différents scénarios permet de boucler son argumentaire, et d'ainsi savoir quelle réponse –positive, négative, nuancée– formuler face à la solution proposée par l'acheteur, sans être pris au dépourvu.

Quel repreneur ?

Dans un secteur assez fermé comme l'architecture (tout le monde ne peut pas reprendre une activité d'architecte), la préparation de la transmission doit aussi inclure la recherche de pistes pour le repreneur potentiel. Il est donc conseillé de travailler en spirale : partir des possibilités en interne (associés, collaborateurs, ...), élargir ensuite à des cabinets partenaires, puis à des confrères plus éloignés. Certaines sociétés proposent une plateforme qui facilite la recherche de candidats reprenneurs, tout en garantissant la confidentialité qui s'impose dans ce genre d'opération.

La négociation : valeur versus prix

Si les travaux préparatoires permettent de déterminer la valeur de l'entreprise, le prix final payé par le repreneur découle de la négociation.

Il faut également prendre en compte la particularité du rachat d'une société ... sans oublier l'élément humain qui est primordial.

Période de transmission : tableau de l'Ordre et assurance

Une fois le bureau vendu, si l'entente entre parties est bonne, le cédant est souvent engagé pour accompagner le repreneur pendant les premiers mois voire années, ou à la carte sur de gros projets par exemple. La durée et les modalités de cet accompagnement doivent être définies dans une convention : à titre gratuit ou contre rémunération, assorti d'un contrat de consultance, d'employé, de sous-traitance...

Cela vous permettra, en tant qu'architecte retraité, de continuer à exercer une activité à titre complémentaire. Et lorsque vous mettrez définitivement fin à votre carrière, vous demanderez votre omission du tableau.

Il est également important de conserver son contrat d'assurance. En effet, certains maîtres d'ouvrage n'hésitent pas à mettre l'architecte à la cause en cas de défaillance de l'entreprise générale et ces actions peuvent durer plusieurs années.

Un complément de pension bienvenu

Bien organiser la cession de sa clientèle – que l'on travaille en personne physique ou en société – vous permet de bénéficier d'un bas de laine bienvenu pour compléter la pension (pas très élevée) que vous toucherez de l'État.

Vous devez aussi vous informer sur les différentes possibilités qui vous permettent de vous assurer un train de vie décent après votre carrière, telles qu'un investissement immobilier, une assurance-groupe, ou encore racheter ses années d'études pour avoir une carrière complète.



EN RÉSUMÉ

- Pensez à votre cession des années à l'avance.
- Faites-vous accompagner par des experts extérieurs.
- Imaginez différents scénarios de transmission.
- Explorez les pistes de reprenneurs potentiels.
- Préservez l'aspect humain de la négociation.
- Conservez votre contrat d'assurance jusqu'à la cessation totale de vos activités d'architecte.
- Demandez votre omission [<https://ordredesarchitectes.be/architectes/omission-en-personne-physique/omission>] du tableau de l'Ordre lorsque vous cessez totalement vos activités d'architecte.



Texte rédigé sur base des interviews réalisées par Michel de Schutter



Ordre des Architectes
CONSEIL FRANCOPHONE ET GERMANOPHONE

Glaverbel Building
Chaussée de la Hulpe 166, bte 26
1170 Bruxelles
Tél : +32 (0)2 643 61 00
secretariat.cfgoa@ordredesarchitectes.be

WWW.ORDREDESARCHITECTES.BE