

# Une éthique pas en toc



Tanguy della Faille

Family Business  
Transmission

→ tanguy.della.faille@fb-transmission.com

► Telle doit être celle de l'intermédiaire en cession.

► Seule, une approche professionnelle et indépendante peut fonctionner.

Le métier d'intermédiaire en cession d'entreprises n'est malheureusement pas réglementé en Belgique. L'espoir d'obtenir facilement une commission rondelette en cas de succès attire certains aventuriers dont le comportement nuit au métier. Quels sont les pièges à éviter et comment peut-on reconnaître les cabinets sérieux des aventuriers ?

Une première catégorie de nuisances concerne les tentatives de verrouiller par un engagement le vendeur ou l'acquéreur, alors qu'aucun travail, ni aucune compétence particulière, ne sont développés. L'astuce classique pour convaincre le vendeur est de lui faire miroiter l'intérêt de tel ou tel groupe important, qui s'évanouit comme par enchantement, après la signature de la mis-

sion. Si le vendeur se méfie ou hésite, il fera, parfois, l'objet d'un véritable harcèlement. En cas de refus plus net, l'intermédiaire tentera peut-être de diffuser le profil du vendeur pour faire croire aux candidats acquéreurs qu'il est mandaté, et tenter d'obtenir des engagements plus ou moins liants de ceux-ci et revenir dans la course. Ces démarches "à la hussarde" sont, évidemment, dommageables pour le cédant et ingérables pour le cabinet de cession, sérieux celui-là, qui aura été mandaté. Dans certains cas, il faudra même conclure que le marché a perdu confiance dans le dossier.

D'autres intermédiaires n'hésitent pas à travailler sans mandat ou sur base d'un mandat très peu précis. Il arrive de constater que certaines missions n'ont pas de durée ou protègent, de manière excessive, l'exclusivité. Car lorsque le cédant veut mettre fin au mandat, et que le cabinet lui envoie une liste de candidats acquéreurs pour lesquels il touchera une commission – même après la fin du mandat –, il n'est pas normal que celle-ci s'apparente plus au bottin téléphonique qu'aux personnes qui ont réellement montré un intérêt par la signature d'un engagement de confidentialité.

Pour éviter de tomber dans ces pièges, il faut sélectionner un cabinet professionnel, dont le métier principal est l'accompagnement à la cession. L'efficacité de l'intermédiaire se juge par la clarté de son discours et les résultats concrets qu'il a obtenus. Il ne faut pas se laisser aveugler par des affirmations vagues

ou par un jargon financier opaque. Plus qu'un soi-disant réseau international, avec des implantations dans les grandes places financières, c'est l'ancrage local qui donne un gage de sérieux. Il peut être utile de demander des références (anciens clients, banquiers, comptables...) qui peuvent attester du sérieux de la personne.

Le mandat proposé doit être écrit, clair et suffisamment complet pour éviter tout malentendu. La durée doit être raisonnable et précise, car il faut pouvoir reprendre sa liberté dans le cas où la mission n'aboutit pas. Plus fondamentalement encore, l'intermédiaire en cession d'entreprise doit respecter une éthique professionnelle irréprochable, car il est au cœur d'un processus délicat et vital pour l'entreprise. Ainsi, il veillera à se former régulièrement pour assurer un service de qualité et sera sincère sur ses compétences ou lacunes, quitte à refuser une mission trop complexe. Il respectera scrupuleusement la confidentialité des informations dont il a pris connaissance et ne les utilisera qu'exclusivement dans le cadre de sa mission. Enfin, il devra assurer une objectivité et indépendance absolue, ne cédant à aucune pression de quelque nature que ce soit afin d'éviter tout risque de conflit d'intérêt. En particulier, l'intermédiaire ne peut accepter d'être rémunéré par l'autre partie au cours de sa mission, et devra, dans tous les cas, être totalement transparent sur la question de la rémunération.

L'ensemble de ces principes sont



repris dans la charte éthique que doit signer tout intermédiaire agréé à la Sowaccess. Cette filiale de la Sowalfin, entièrement dédiée à la cession d'entreprise en Région wallonne, propose plusieurs services aux candidats vendeurs et acheteurs. En cas d'infraction aux principes énoncés, le comité éthique de la Sowaccess peut retirer l'agrément du cabinet fautif. L'agrément est donc un moyen simple mais efficace pour s'assurer du sérieux de l'intermédiaire.

En contrepartie de la rigueur et de la compétence que l'on est en droit d'exiger de tout cabinet sérieux, il ne faut pas s'étonner que celui-ci demande l'exclusivité de la mission. Cette exclusivité permettra de travailler sereinement et d'être crédible face aux contreparties. La confiance doit, en effet, être réciproque pour se donner un maximum de chances afin de réussir l'opération de cession sans heurts et aux meilleures conditions possibles.