

Le courtier d'entreprises, rôle clé



Tanguy della Faille

Family Business
Transmission

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

► Il s'agit d'un accompagnement crucial pour réussir la transmission.

Depuis quelques années, de nombreux efforts sont fournis pour conscientiser le grand public à la problématique de la transmission d'entreprises. Pour chaque enquête menée, un constat ressort systématiquement : il faut se faire accompagner par des professionnels. Mais de quels professionnels s'agit-il ?

Les opérateurs qui touchent à la cession d'entreprises sont nombreux : experts-comptables, avocats, notaires, réviseurs, fiscalistes... Aucune de ces professions ne gère le processus dans son ensemble, mais chacune a son rôle à jouer.

Ainsi, la valorisation peut être réalisée par un expert du chiffre et la négociation, surtout si elle est juridique, par un avocat ou un notaire. Par contre, l'accompagnement dans son ensemble et le courtage d'entreprises en particulier sont l'apanage de spécialistes qui en ont fait leur métier.

Le courtage en cession d'entreprises, mieux connue sous le voca-

ble "fusions et acquisitions" ("mergers and acquisitions" ou M&A en anglais), existe depuis des décennies et certains acteurs en ont fait leur spécialité. Les services autrefois réservés aux grandes entreprises ont été progressivement offerts aux entreprises de taille plus modeste.

Quels sont les principaux acteurs sur ce marché du courtage d'entreprise ? Les opérations de type "corporate finance" (valeur de la transaction de minimum 25 millions d'euros), sont réservées aux banques d'affaires, aux départements d'affaires de banques généralistes et aux cabinets d'audit. Certains de ces acteurs couvrent également le "middle market" (valeur minimum de 5 à 10 millions).

Les opérations de plus petite taille sont généralement traitées par des cabinets indépendants ou boutiques M&A. Les cabinets de cession gèrent divers dossiers en parallèle, ce qui leur permet d'être présents dans les réseaux de la transmission et d'être plus attractifs pour les repreneurs. Leur expérience cumulée et leur implication à réussir sont des atouts significatifs.

L'accompagnement est, par essence, pluridisciplinaire et s'inscrit dans la durée. Le courtier met à la disposition de son client ses ressources et ses compétences afin d'aboutir ensemble à l'objectif commun : une cession réussie. La rémunération est bien souvent en (grande) partie liée au succès, afin de garantir une forte implication et motivation pour atteindre l'objectif. Cette rémunération sur base d'un "success fee" est un autre fac-



REPORTERS

teur différenciant par rapport aux autres acteurs.

Vu l'importance des enjeux, tant financiers qu'humains, l'on comprendra aisément qu'il faut disposer impérativement de certaines qualités professionnelles et humaines pour exercer ce métier de manière efficace. Pourtant, il faut bien constater qu'en Belgique, il n'existe aucun cadre juridique pour cette profession. Contrairement à certains pays voisins, l'accès à cette profession n'est pas réglementé et le titre professionnel n'est pas protégé. Ceci a pour conséquence que le métier de courtage est malheureusement pollué par certains beaux parleurs ou apprentis sorciers. Les dégâts sont parfois im-

portants : perte de temps et d'argent, cession avortée, conflits judiciaires, risque de faillite de la société, etc.

En attendant que la profession soit peut-être réglementée un jour, la Sowaccess a pris une heureuse initiative. Imposant à ses partenaires agréés une "charte éthique"^(*), certains principes minimalistes doivent être respectés par ceux-ci, sous peine de déchéance : intégrité, indépendance, confidentialité, professionnalisme et transparence.

Que penser des chefs d'entreprises qui tentent de vendre seuls ou mal accompagnés ? Souvent pour une question de coût, alors que la commission est pourtant en grande partie liée aux résultats, ils confient leur bien le plus précieux à des individus qui risquent de galvauder le dossier, et même parfois de le rendre invendable par la suite. Certains dossiers, ayant perdu toute crédibilité, font ainsi le tour du marché, sans espoir d'aboutir. Une bonne réputation met des années à se construire mais peut se perdre en quelques instants. Contrairement à certaines idées reçues, le rôle du courtier ne se limite pas à "trouver" le candidat acquéreur. Cette partie, indispensable, n'est qu'un aspect de la mission. L'accompagnement consiste avant tout à créer un climat de confiance, tant avec le cédant qu'avec le candidat acquéreur. Car une bonne affaire est celle où les deux parties sont gagnantes !

→ (*) Le texte de la charte éthique et la liste des partenaires sont disponibles sur www.sowaccess.be.