

Closing

# L'ART DE CONJUGUER LE RATIONNEL ET LE RELATIONNEL

*Vous aspirer à vendre ou acquérir une PME mais ne savez par où commencer ? Spécialisée dans le courtage d'entreprises, la société Closing vous accompagne à chaque étape de ce processus. Zoom sur ce métier encore méconnu...*

Céline LEONARD

« **N**otre nom affirme notre ambition : conclure ! », sourit Thierry Dehout, administrateur-délégué de Closing. « Autrement dit, notre objectif est d'atteindre la dernière étape d'un processus de cession/acquisition, le moment où le cédant remet son entreprise au repreneur et où le repreneur paie au cédant le prix de son acquisition ».

## Une appellation en question

« Mon collègue et moi-même sommes courtiers en entreprise. A l'instar de ce qui existe dans le domaine des assurances ou de l'immobilier, nous sommes un intermédiaire entre un vendeur et un acheteur. Nous avons un portefeuille de sociétés à céder et intervenons sur base de mandats de courtage. Parallèlement, nous proposons des services de consultance en matière de négociation, valorisation, etc. Nos clients sont implantés sur toute la partie francophone du pays. En termes de taille, nous nous adressons à des PME de taille familiale qui se situent au-dessus du

commerce de détail et en-dessous de la grande industrie ».

## La transmission sous toutes ses facettes

Les activités de Closing s'articulent autour de quatre axes. Premier d'entre eux : la cession. « Nous effectuons, dans ce cadre, un important travail préparatoire consistant à estimer la valeur de l'entreprise, déterminer si elle est vendable en l'état, la restructurer le cas échéant et constituer un dossier de présentation. Étant payés à la commission, cette étape est primordiale pour la suite des opérations. Si nous ne concluons pas, nous ne gagnons pas notre vie. Une fois ce travail accompli, nous nous mettons en quête d'acquéreurs et accompagnons l'entreprise jusqu'à la signature du contrat ». Deuxième axe d'activité : l'acquisition. « C'est la même chose mais dans le sens inverse. Nous définissons un projet avec un candidat acquéreur puis nous nous mettons à la recherche d'entreprises à vendre correspondant

à ses attentes ». Troisième facette : la transmission familiale. « Dans ce cas, le repreneur est connu dès le départ mais l'opération n'est pas plus simple pour autant. Notre métier est de trouver un équilibre tenant compte à la fois des intérêts financiers et (très souvent) affectifs du cédant et de son successeur ». Enfin, dernière corde à l'arc de Closing, la constitution d'associations et de partenariats. « Le travail est quasiment identique que dans le cadre d'une cession. A la différence qu'il nous faut trouver un partenaire apte à développer l'entreprise aux côtés de notre client plutôt qu'un repreneur pour lui succéder ».

« A L'INSTAR DE CE QUI EXISTE DANS LE DOMAINE DES ASSURANCES, NOUS SOMMES UN INTERMÉDIAIRE ENTRE UN VENDEUR ET UN ACHETEUR ».

Thierry DEHOUT

## → PARTENARIATS

Closing compte de nombreux organismes professionnels parmi ses partenaires (CCI, UCM, Confédération de la Construction, Sowaccess, Brutrade, ...) Ceux-ci réalisent auprès des entreprises un travail de sensibilisation par le biais conférences, séminaires, petits-déjeuners, ...  
Contact CCI Connect :  
Valéry Hamende –  
vh@cciconnect.be

## → LES QUALITÉS D'UN BON COURTIER D'ENTREPRISES

- **Savoir rapprocher les points de vue** : « Notre métier exige de comprendre la culture du cédant et de trouver un acquéreur avec qui il aura des affinités ».
- **Etre tout terrain** : « Lorsque nous analysons la situation d'une entreprise, nous devons aborder des problématiques liées au social, à l'environnemental, au marketing, ... La polyvalence est chez nous un maître-mot ».
- **Avoir une bonne dose de ténacité** : « Entre le moment où le client nous sollicite et celui où la vente s'effectue, 2 années peuvent parfois s'écouler. Il faut donc s'accrocher... en particulier en période de crise ! »
- **Etre créatif** : « Un dossier n'est pas toujours vendu pour ce qu'il est. Ainsi, un hôtel peut être converti en résidence pour personnes âgées. Notre rôle est aussi de donner une autre perspective au projet de notre client ».

