

COURTIER EN ENTREPRISES...

Marieur d'entreprises!

Si le courtage en assurances ou en crédits est généralement connu du grand public, d'autres formes de courtage le sont bien moins. Pour preuve, le courtier en entreprises reste jusqu'ici un interlocuteur bien plus discret, voire presque inconnu dans les milieux d'entreprises... À tel point que bon

nombre de patrons ignorent même encore aujourd'hui ce que fait réellement un tel personnage! Si tel est votre cas, l'article qui suit devrait vous permettre de faire connaissance avec un métier «neuf», avec un intermédiaire multi-casquettes, bref avec ce qu'il nous plaît d'appeler un préparateur d'avenir.

Pour Wikipedia, une société de courtage, ou un courtier - broker en anglais - est une entreprise, ou une personne, qui sert d'intermédiaire pour une opération, le plus souvent financière, entre deux parties. Comme dit en préambule, les courtiers les plus connus se sont spécialisés en assurances, en crédits, en immobilier, en placements..., et depuis quelques années aussi, en entreprises. Dans ce cas de figure, celui-ci est alors un intermédiaire qui intervient dans une opération d'achat/vente d'entreprises. Nous avons croisé la route de Closing (www.closing.be), un de nos membres, dont c'est justement le métier...

Un seul métier, plusieurs casquettes...

Le courtage en entreprises est donc bien une profession à part entière, un métier dont les contours bien que larges nécessitent aussi une série de qualités précises censées lui donner tour à tour les traits d'un facilitateur, d'un accompagnateur ou d'un éclaireur.

Le courtier en entreprises est un facilitateur

La transmission étant avant tout une opération à finaliser entre deux parties, le courtier joue un rôle capital puisqu'il permet aux visions du cédant et du repreneur - souvent diamétralement opposées - de se rencontrer. Et si l'un voit surtout le passé de son entreprise (le chemin accompli sur plusieurs décennies, les investissements passés, les années de gloire, la renommée...), le professionnel sait que l'autre s'intéresse davantage au futur (les investissements à réaliser, les nouveaux produits à développer, la conjoncture incertaine, le maintien du personnel et de la clientèle...). Du coup, l'intervention du courtier s'avère souvent utile, ne fut-ce que pour recadrer une série de choses... à la manière d'un modérateur.

Le courtier en entreprises est un accompagnateur

La transmission d'entreprises est une matière «transversale» qui touche à des domaines complexes et variés, comme la finance (ex. valoriser une entreprise), la fiscalité (ex. scinder ou fusionner des so-

ciétés), le droit (ex. rédiger une convention de cession), l'environnement (ex. analyser les risques de pollution du sol), les ressources humaines (ex. évaluer le passif social)... Il est donc vite évident que sans un accompagnement professionnel les risques d'erreur, tant pour le cédant que pour le repreneur, vont se payer cash. Admettons toutefois qu'un courtier en entreprises ne peut pas maîtriser toutes ces matières mais qu'il doit pouvoir identifier les risques et orienter son client vers les meilleures solutions.

Le courtier en entreprises est (aussi) un éclaireur

Bien que le cédant exige généralement la plus stricte confidentialité quant à son projet de cession, ses interrogations sont cependant nombreuses : Et s'ils apprennaient que mon entreprise est à vendre, que diraient mes employés? Comment réagiraient mes clients? Est-ce que mes concurrents n'en profiteraient pas?... Mais ne nous méprenons pas, les repreneurs sont tout aussi pudiques sur leurs projets. Un entrepreneur n'aime généralement pas faire publicité de ses souhaits d'acquisition. Un particulier préfère également la discrétion vis-à-vis de son employeur actuel ou de son environnement professionnel. Dans ce contexte, le courtier en entreprises est souvent amené à jouer le «poisson-pilote» qui, sur base de l'anonymat, sonde tantôt les candidats acheteurs, tantôt les candidats vendeurs. C'est donc bel et bien un éclaireur...

Est-ce un métier réglementé ?

Il n'y a pas de législation spécifique sur le courtage en entreprises. Toutefois, certains aspects du métier sont parfois soumis à des réglementations particulières (ex. la vente de fonds de commerce). Il n'y a jusqu'alors pas d'ordre professionnel des courtiers en entreprises. Il existe cependant des organismes qui agréent des professionnels de la transmission d'entreprises dans le cadre de certains dispositifs d'aides aux entreprises, tels que la Sowaccess (en région wallonne) ou Brutrade (en région bruxelloise). En ré-

gion flamande, il existe une association de courtiers en entreprises (BVOB) mais rien de tel en Wallonie. Un manque qu'il faudrait certainement combler...

Comment se rémunère un courtier d'entreprises ?

Ah, ça c'est la grande question. Qui fâche ou qui fait envie. Concrètement, la rémunération est souvent composée de deux parties, une partie fixe et l'autre variable.


Une partie fixe, appelée «retainer fee»

Il s'agit d'une rémunération de base exigée au moment de l'ouverture du dossier. Elle est destinée à couvrir un montant minimum de frais engagés par le courtier en entreprises, comme par exemple l'évaluation de l'entreprise ou la préparation du dossier d'information destiné aux candidats-acquéreurs (mé-morandum). Selon la taille de l'entreprise et le volume des travaux préparatoires, dans le domaine des PME, cette rémunération varie généralement entre 2.500 et 10.000 euros (ce montant est parfois beaucoup plus élevé dans le cas de transactions internationales).

Une partie variable, appelée «success fee»

Il s'agit généralement d'une commission calculée en pourcentage du prix de cession. Selon le montant de la transaction et l'amplitude des services offerts par le courtier en entreprises, dans le domaine des PME, le pourcentage varie dans une fourchette de 5 à 10 %. Ce pourcentage peut être moindre lorsque la prestation du courtier est réduite (ex. simple mise en contact) ou lorsque le montant de la transaction est élevé (ex. plus de 10 millions euros). Cette commission n'est généralement due qu'en cas de réussite de l'opération, c'est-à-dire après le closing. ■

En collaboration avec
Thierry Dehout

 Plus d'infos sur la transmission d'entreprises :
Benoît Lescrenier 061 29 30 47
ou benoit.lescrenier@ecbil.be