

Mise en place d'une plateforme de rencontre entre entrepreneurs cédants et acquéreurs potentiels en Région wallonne : mode d'emploi !

Auteur : Roger Lassaux

Contact Sowaccess : vmol@sowalfin.be

Une réponse adéquate...

Dans l'article consacré [à la problématique de la transmission d'entreprise](#) publié dans le dernier bulletin IEC-info électronique, dans lequel mention a été faite des mesures équivalentes prises en Région flamande – le « [overnamemarkt](#) », une initiative privée soutenue par le Gouvernement flamand –, nous avons attiré votre attention sur la mise en place prochaine par la Région wallonne d'un système original et performant de rapprochement entre l'offre et la demande d'entreprises à remettre par la mise à la disposition de candidats cédants d'une base de données actualisée d'acquéreurs potentiels.

Fruit d'un partenariat privé ([MKBase](#) – 3000 références dans sa base de données – 500 intermédiaires) et public ([mise en place de la plateforme d'échange](#) au sein de la Sowaccess, filiale de la Sowalfin), la Région entend, dans le cadre du « plan Marshall », améliorer la diffusion des offres de vente d'entreprises situées en Région wallonne dans une certaine fourchette de prix allant jusqu'à cinq Mios EUR, précisément celle dans laquelle les candidats à la cession d'une PME rencontrent le plus de difficultés pour trouver des acquéreurs intéressés et correspondant à leurs attentes. Au terme d'un processus de concertation auquel nous avons été associés, et qui se poursuivra dans le cadre du Comité technique chargé de donner des avis et conseils sur les services offerts par la Sowaccess ainsi que leur évolution, l'élargissement de l'accès à l'information a pris la forme concrète d'une plateforme transnationale d'échange articulée autour des quatre principes directeurs suivants : protection du vendeur, respect absolu de la confidentialité, agrément des intermédiaires et possibilité d'accès direct à la plateforme pour les candidats cédants et acquéreurs, cette dernière possibilité, moyennant conditions spécifiques dont nous ne traiterons pas en détail dans le cadre de cet article.

Dans les faits, sachez toutefois que le candidat acheteur ou vendeur aura intérêt à solliciter les services d'une intermédiaire pour les deux raisons suivantes :

- Si la Sowaccess se réserve effectivement le droit de conclure des conventions avec tout intermédiaire préalablement agréé ainsi qu'avec tout candidat vendeur ou acquéreur qui prendrait contact directement avec elle, elle s'engage cependant à ne pas accepter de travailler en direct avec des candidats vendeurs pour des opérations susceptibles de porter sur un montant supérieur à 500 000 EUR ni avec des candidats vendeurs désireux de céder tout ou partie des actifs liés à leur activité, qu'elle soit exercée en société ou non (article 3.3. Conditions générales applicables à l'utilisation de la plateforme d'échange d'entreprises de la Sowaccess).
- L'accès direct implique pour le candidat vendeur ou acheteur le paiement d'un abonnement et le prélèvement par la Sowaccess d'un success fee de 0,6 %, en cas de transaction finalisée, alors que le recours à un intermédiaire ne génère aucun frais, hormis, le cas échéant, les honoraires de l'intermédiaire.

Mode opératoire...

En tant qu'expert-comptable/conseil fiscal, vous interviendrez en qualité d'intermédiaire, à savoir, « *une personne physique ou morale chargée par un candidat vendeur ou un candidat acquéreur de lui fournir une assistance technique dans sa démarche, et qui fait appel aux services de la plateforme d'échange* ».

L'emploi du terme « intermédiaire » ne doit pas prêter à confusion : il se justifie dans la mesure où c'est par lui que transite l'information, aussi bien celle qui provient du client, utilisateur final de la base de données, que celle qui est sélectionnée par Sowalfin, mais il n'implique en aucun cas une intermédiation dans la négociation et la conclusion d'une transaction : le rôle de l'expert-comptable se limite, dans ces opérations, à celui d'un conseiller.

Voici, en cinq points, le mode opératoire de ce nouvel outil et en filigrane, les tenants et aboutissants de votre prestation de service.

A. Agréation

Etape indispensable, l'agréation en tant qu'« intermédiaire » passe par la signature de [la convention de collaboration](#) avec la Sowaccess. La plateforme travaille, en effet, uniquement avec des intermédiaires qu'elle a préalablement agréés. Ce document, qui précise les conditions générales de collaboration, a été vérifié par le service juridique de l'Institut. Nous vous en recommandons la lecture attentive, opération indispensable pour cerner les obligations qui en découlent pour vous et, éventuellement, votre client.

Une fois l'agrégation obtenue, vos coordonnées, ainsi que les formations, événements, séminaires que vous êtes susceptible d'organiser dans le cadre des transmissions d'entreprises, seront repris sur la partie informative du [site](#) afin que les utilisateurs finaux puissent facilement vous identifier en tant qu'intermédiaire agréé.

B. Communication à la plateforme de l'information nécessaire à la rédaction des profils anonymes

Pratiquement, votre rôle consiste à transmettre les informations dont vous disposez en toute transparence – cette transmission d'informations ne s'assimile en aucune façon à une certification des informations – afin que la Sowaccess puisse, en fonction des instructions de votre client, établir un profil déterminé, dont il vous appartiendra de vérifier la conformité par rapport aux informations transmises, dans la mesure où elles sont consultables par le public. Qu'est-ce qu'un profil ? Il s'agit d'une fiche signalétique standardisée et anonyme rédigée par le responsable de la plateforme sur la base des informations qui lui ont été fournies par la partie intermédiaire. La Sowaccess n'exige en aucun cas de connaître l'identité du candidat accompagné d'un intermédiaire.

Bien entendu, la communication de ces informations à la Sowaccess implique que vous ayez préalablement obtenu un mandat pour agir de la sorte, lequel « mandat de mission d'assistance technique » devra reprendre les éléments suivants :

- le degré de publicité du profil autorisé par le client ;
- la reconnaissance par le client de la stricte confidentialité des informations non consultables publiquement auquel il aurait accès via Sowaccess, et l'engagement qu'il prendra de la respecter ;

- la rétribution de votre prestation, dans le respect des principes déontologiques, que sont notamment l'interdiction de perception de commissions ou courtages en rapport avec les missions (art. 29 A.R. 1^{er} mars 1998) ;
- la mention du fait qu'en tant qu'intermédiaire, vous êtes en principe tenu de communiquer le prix de la cession, lorsque la transaction se réalise grâce à « matching » effectué par la Sowaccess.

C. Indication du type de profil – validation du profil rédigé par la Sowaccess destiné au public

Deux types principaux de profil, différents par le degré de publicité autorisé par le client dans l'opération, sont proposés : les profils actifs et exclusifs.

Il existe un troisième type de profil, le profil silencieux (qui ne peut être utilisé que dans le sens de l'offre) qui se caractérise par l'absence d'une mission d'assistance dans le chef de l'intermédiaire.

La possibilité d'éditer un profil silencieux est destinée à permettre au professionnel de sonder le marché, sans que le client dont il utilise le « profil » ne se soit déclaré candidat vendeur.

Pour cette raison, seules des informations générales seront communiquées pour l'édition du profil silencieux, tandis que le « feed back » de Sowaccess se limitera à l'existence éventuelle de candidats acheteurs, sans aucune diffusion d'informations relatives au profil de ces candidats.

Ce n'est qu'à partir du moment où l'intermédiaire apportera à la Sowaccess la garantie qu'il est en charge d'une mission d'assistance technique pour le compte d'un client, que l'opération de rapprochement pourra se concrétiser via la communication par la Sowaccess des profils acquéreurs (voyez infra).

Le nombre de profils anonymes actifs, exclusifs et silencieux placés dans la base de données de la Sowaccess – directement connectée à la base de données plus large Belgique/Pays-Bas – n'est, en aucune façon, limité par la Sowaccess. La redevance annuelle (voyez infra) couvre un nombre illimité de profils actifs et exclusifs, étant entendu qu'une redevance complémentaire est demandée pour l'introduction de profils silencieux.

Dans tous les cas, aucune information sur l'identité du vendeur ou acquéreur ne sera exigée par la Sowaccess. Le profil ne précisera pas davantage vos coordonnées professionnelles.

Seuls les profils exclusifs et silencieux offrent la possibilité d'une recherche de contrepartie sans diffusion publique d'information, étant entendu que la recherche d'une contrepartie est toujours effectuée par la Sowaccess, quel que soit le profil défini. L'option pour le profil actif, qui implique un choix du degré le plus élevé de publicité, ne signifie toutefois pas que le profil est consultable par le public dans son entièreté, comme nous allons à présent le voir.

a) Profil actif

Outre leur consultation en ligne, les profils définis par votre client comme étant actif seront également publiés dans le mail hebdomadaire et le journal trimestriel diffusés à l'ensemble des contacts de la Sowaccess et du groupe MKBase.

Client – Candidat cédant – profil actif

<i>Base de données accessible au public</i>	Secteur d'activité, description très succincte du profil (par exemple, commerce de gros ou denrée alimentaire), information plus large sous forme de texte – libre d'y renseigner ce que l'on souhaite), province ou pays où l'entreprise est localisée et sans aucune obligation chiffre d'affaires et prix indicatif de reprise.
<i>Base de données interne : infos complémentaires et facultatives utilisables¹ uniquement par la Sowaccess en charge de l'active matching.</i>	Historique de la société, raison de la cession, localisation (proximité des grands axes, dans un zoning en expansion), chiffre d'affaires réalisé les années précédentes et résultats nets dégagés, marché couvert et descriptif de la clientèle, situation du personnel, inventaire et valeurs des biens immobiliers, état du stock, goodwill, contrats importants de location en cours, exigences vis-à-vis du repreneur.

Client – Candidat acquéreur – profil actif

<i>Base de données accessible au public</i>	Secteur d'activité, description très succincte du profil (par exemple, acquéreur stratégique dans le secteur de la métallurgie) – information plus large sous forme de texte (libre d'y renseigner ce que l'on souhaite) et province ou pays intéressant le candidat acquéreur.
<i>Base de données interne : infos complémentaires et facultatives utilisables² uniquement par la Sowaccess en charge de l'active matching.</i>	Expérience, fonds propres disponibles, type de reprise envisagée (actions, actifs, MBI, achat stratégique, majorité souhaitée ou pas, chiffre d'affaires de la société recherchée...).

b) Profil exclusif – Client candidat acquéreur et cédants – profil exclusif

Les profils exclusifs reprennent l'ensemble des informations reprises dans les tableaux ci-dessus, étant entendu que ces informations, répertoriées dans les bases de données internes, ne sont alors consultables que par le personnel de la Sowaccess chargé de « l'active matching », opération de rapprochement de données décrite infra.

¹ Moyennant autorisation du candidat cédant, ces informations peuvent être transmises par la Sowaccess à un acquéreur intéressé.

² Moyennant autorisation du candidat cédant, ces informations peuvent être transmises par la Sowaccess à un acquéreur intéressé.

c) Profil silencieux – client candidat vendeur ou acquéreur

Spécificité de la plateforme Sowaccess, la possibilité d'éditer un profil silencieux, à savoir un profil candidat vendeur non diffusé publiquement, rédigé à la demande d'un intermédiaire qui ne dispose pas d'un mandat de mission d'assistance, mérite quelques explications.

Cette possibilité est vouée à rencontrer des situations dans lesquelles le professionnel sait, par sa pratique et son expérience, qu'une réflexion sur la problématique de la transmission d'une entreprise cliente devrait idéalement être initiée, sans que le client soit nécessairement prêt à l'envisager dans l'immédiat.

La possibilité est alors offerte au professionnel – intermédiaire agréé – d'introduire de manière proactive un profil silencieux dans la base de données Sowaccess, correspondant à l'entreprise cliente, qui ne sera consultable que par le personnel de Sowaccess.

Le service proposé par la Sowaccess consistera à informer le professionnel intermédiaire agréé de l'existence d'éventuels candidats acquéreurs – rien de plus.

Pour passer à l'étape suivante, et obtenir davantage d'informations sur les candidats sélectionnés par Sowaccess, celui-ci devra préalablement convaincre son client de lui donner un mandat d'assistance technique, garantir à la Sowaccess l'existence d'un tel mandat, et passer alors, de la catégorie de « profil silencieux » à celle de « profil exclusif » ou « profil actif ».

Dans la mesure où cette opération est en principe sans conséquences, étant donné l'anonymat total des informations communiquées à Sowaccess, le devoir de confidentialité auquel le personnel de Sowaccess est tenu, et le caractère limité de l'information qui sera fournie en réponse par Sowaccess, l'IEC n'a pas posé d'interdiction générale par rapport à cette opération, bien qu'elle se fasse à l'insu du client.

Toutefois, pour cette dernière raison, dans la mesure où elle est susceptible d'hypothéquer la relation de confiance entre le client et l'expert-comptable, l'IEC préconise que le recours au profil silencieux se fasse de manière marginale, dans les cas – et ils ne seront pas nombreux – dans lesquels le professionnel est confronté à la nécessité pratique d'entamer un processus de cession d'entreprise, à des réticences d'ordre subjectif de la part du client, tout en ayant toutes les raisons de penser que son initiative sera finalement bien accueillie par le client.

Inutile de dire que l'appréciation des situations susceptibles de donner lieu à l'introduction d'un « profil silencieux » nécessitera un professionnalisme sans faille, du doigté et de la psychologie, et que dans le doute, l'abstention sera de mise.

D. Communication au client des résultats de l'« active matching »

Une fois les informations collectées et les accès déterminés en fonction du type de profil, le personnel chargé de l'« active principe » au sein de la Sowaccess recherche dans l'ensemble de la base de données Belgique/Pays-Bas (active, exclusive et silencieuse) l'existence d'une contrepartie éventuelle.

Pratiquement, cette recherche de contrepartie peut se faire par combinaison de deux canaux : diffusion publique et recherche dans les bases de données internes ou uniquement à partir des bases de données internes si le profil que vous avez renseigné pour compte de votre client est de type exclusif ou silencieux.

Performant, l'outil informatique utilisé par la Sowaccess dans cette opération d' « active matching » – le seul service rendu par la Sowaccess – comprend notamment des requêtes multicritères sur des bases de données, un module de suivi par la rédaction de mémos, module de gestion des tâches à l'aide d'un agenda automatique, le tout complété par un suivi personnalisé des parties en vue d'optimiser leurs chances de rapprochement.

Une fois un intérêt pour le profil anonyme de votre client ainsi observé, les informations relatives au profil des candidats acquéreurs potentiels vous seront directement transmises et il vous appartiendra de les répercuter vers votre client qui, en toute connaissance de cause, décidera de rentrer en contact avec un acquéreur intéressé parmi ceux dont les profils lui sont proposés. Si votre client est acquéreur, seuls cinq profils vendeurs seront simultanément communiqués.

C'est le vendeur (ou son intermédiaire) qui prend l'initiative de contacter les acquéreurs qui se seront manifestés favorablement pour l'offre diffusée.

En signant la convention d'agrément dont il a été question ci-dessus, ne perdez pas de vue que vous vous engagez, dès qu'un matching potentiel est établi par la Sowaccess, d'informer celle-ci de manière régulière de l'état d'avancement des négociations.

E. Communication à la Sowaccess de la décision du client par rapport au rapprochement des parties – suivi du dossier

Toute conclusion d'une transaction intervenue grâce à un matching identifié par la Sowaccess doit lui être renseignée dans les sept jours de la date de conclusion de même que le montant de la transaction, la référence anonyme de la contrepartie si elle a été apportée par un intermédiaire, ou ses coordonnées si elle n'était pas accompagnée d'un intermédiaire.

Ces obligations, prévues aux articles 7.1. et 7.2. des conditions générales, ne sont pas accompagnées de sanction dans le chef de l'intermédiaire.

La Sowaccess souhaite utiliser les informations relatives aux transactions réalisées par son intermédiaire, à des fins statistiques.

Respect du secret professionnel !

La confidentialité de l'opération et le respect du secret professionnel résultent, d'une part, du fait qu'aucune information sur l'identité du client vendeur ou acquéreur n'est exigée par la Sowaccess de sorte que le profil, qu'il soit actif, exclusif ou silencieux, ne précisera jamais le nom du candidat cédant ou acquéreur ni le vôtre, en qualité d'intermédiaire, et, d'autre part, du fait que c'est le vendeur, le cas échéant via l'intermédiaire, qui prendra, en toute hypothèse, l'initiative de contacter les candidats acquéreurs qui se seront manifestés par rapport à l'offre diffusée.

En l'absence d'une telle initiative, le cloisonnement reste étanche et l'acquéreur ne dispose d'aucune possibilité d'identifier le cédant. Seul le personnel de la Sowaccess chargé de « l'active matching » a accès aux bases de données internes.

Durée – coût

La convention d'agrément est, en principe, signée pour une année, avec tacite reconduction, à moins d'une renonciation communiquée deux mois avant l'échéance annuelle.

Profils	Redevance annuelle, indépendante du nombre de profils introduits
Actifs et exclusifs	575
Silencieux	175 EUR supplémentaires

En pratique...

1. Votre client, Monsieur X, souhaite acquérir une entreprise. Il (ou vous-même) consulte directement la liste des profils anonymes actifs des candidats cédants sur le site de la Sowaccess. Si cette consultation ne dégage pas le profil recherché, possibilité vous est offerte, en étant dûment mandaté, d'introduire un profil anonyme acquéreur pour le compte de votre client qui fera, selon la volonté du client, l'objet (profil actif) ou pas d'une diffusion sur le site (profil exclusif).

Si un ou plusieurs candidats cédants ou leurs intermédiaires consultent alors le site et sont intéressés par le profil actif de votre client, ils s'adresseront à la plateforme. Si le candidat cédant est déjà répertorié, son profil anonyme vous sera envoyé. Si ce n'est pas le cas, son profil anonyme sera d'abord établi par la plateforme avant de vous être adressé.

A côté de cette diffusion sur le site, le personnel de la Sowaccess s'engage à rechercher pour votre client, dans l'ensemble de sa base de données de profils cédants actifs et exclusifs, des contreparties potentielles, et à vous communiquer leurs profils anonymes après avoir obtenu leur accord dans le cas de profils exclusifs.

Si votre client est intéressé par les profils qui lui seront remis, la plateforme organisera le rapprochement entre les parties en communiquant vos coordonnées aux candidats cédants retenus.

2. Votre client, Monsieur Y, souhaite céder son entreprise. A la demande de votre client, vous introduisez un profil exclusif, votre client ne souhaitant pas que son profil anonyme soit consultable sur le site.

Le personnel de la plateforme recherche, dans l'ensemble de sa base de données de profils acquéreurs actifs et exclusifs, des contreparties potentielles correspondant à la recherche de votre client et vous les transmet après que ces acquéreurs potentiels aient confirmé leur intérêt pour le profil anonyme de votre client. Après sélection avec votre client des profils vous intéressant, il vous restera à contacter la plateforme qui vous communiquera les coordonnées des acquéreurs potentiels retenus ou de leur intermédiaire, le cas échéant. Libre à vous et à votre client de les contacter ou non, une fois les coordonnées obtenues.

Une fois encore, cette procédure consacre le principe de protection du candidat cédant, toujours libre de reprendre contact ou pas directement avec l'acquéreur intéressé, pour la poursuite des négociations.