

Conseillers : vers qui se tourner ?

La cession et le rachat d'entreprises mobilisent des compétences financières et juridiques particulières. A qui s'adresser pour mener à bien son opération ? Les prétendants sont nombreux et le marché français est en train de se structurer.

UNE PREMIÈRE CATÉGORIE de conseillers est celle des spécialistes de l'intermédiation. Trop souvent, leur rôle se limite à mettre en contact l'acheteur et le vendeur, généralement au prix d'une commission sur la transaction réalisée. Les plus professionnels d'entre eux engagent un processus de travail complet, comprenant de nombreuses étapes (construction d'un dossier de cession à la fois technique et stratégique, recherche et tri des acheteurs, sélection des meilleurs, accompagnement des négociations et aide aux montages financiers...). Ces conseillers accompagnent l'entreprise ou le manager, côté achat ou côté vente, et leur intervention est parfois ponctuelle. A noter que, bien souvent, ces professionnels ne se soumettent pas aux contraintes et n'ont pas les compétences des professions réglementées, comme celles du droit ou de la finance (sauf s'ils disposent de l'agrément CIF).

Bonnes pratiques

Une autre catégorie de conseillers est constituée par des professionnels qui accompagnent parfois l'entreprise depuis sa création : avocats, experts comptables, assureurs, fiscalistes, voire gestionnaires de patrimoine ou audi-



teurs. Leur capital confiance peut être important aux yeux de l'acquéreur ou du vendeur, habitué à leurs bons et loyaux services. Quant aux gestionnaires de fonds, ils forment une autre famille de conseillers. Il peut s'agir de banquiers, éventuellement spécialistes des prêts LBO ou des financements « haut de bilan » (fonds propres et obligations diverses). Ce sont parfois des gestionnaires de fonds de capital-développement qui sont sollicités.

Mais attention : la loi précise que doivent être agréés les professionnels qui émettent des recommandations

personnalisées en ce qui concerne une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers. Cette disposition concerne au premier chef la profession de conseil en fusions et acquisitions. Elle émane de la directive européenne sur les MIF (Marchés d'instruments financiers) de 2004, transposée en France dès 2005 mais pleinement en application depuis novembre 2007. Il est donc conseillé de vérifier les agréments et habilitations d'un prestataire sur le site de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org). On parle d'« agrément CIF » (Conseiller en investissements finan-

Les terrains les plus fertiles

Quels sont désormais les secteurs qui vont vivre le plus de fusions-acquisitions ? Pour identifier les plus prometteurs, il convient notamment d'analyser son degré de concentration. Et avant qu'ils ne soient sujets à de telles vagues, on parle de secteurs fragmentés ou segmentés. Pour identifier les industries les moins consolidées et l'intensité de la concurrence qui y règne, certains financiers adoptent l'indice de Herfindahl, couramment utilisé par le Département de la justice américain. Fiable ou non – l'impact de la conjoncture, jouant un rôle déterminant, n'étant pas pris en compte –, la méthode employée n'a rien d'hasardeuse : cet indice, également baptisé IH, représente la somme des parts de marché au carré des entreprises par secteur, sous-secteur et industrie. Grâce à lui, les analystes avaient prédit à juste titre, avant 2009, d'importantes vagues de concentration, notamment dans les secteurs de la métallurgie ou de la banque. Concernant ce dernier, malgré d'importantes transformations déjà observées, son potentiel et la vente, par certaines banques européennes, de leur pôle gestion d'actifs, pourraient donner lieu à de nouveaux rapprochements. Les services aux collectivités, déjà très actifs via les concentrations massives dans l'industrie de l'électricité, les médias, les télécoms et l'énergie devraient aussi être de la partie. Parmi les secteurs à forte trésorerie, fragmentés et déjà actifs, figurent également la santé et les biens d'équipement.

N. S.

ciers) pour les désigner. Autre avantage, les membres d'associations agréées par l'AMF s'interdisent certaines pratiques, comme la prise d'intérêts dans la société conseillée ou la double rémunération (par l'acheteur et le vendeur). Egale-

ment proscrite, la « prestation » se limitant à la publication d'une annonce sur Internet ou dans un journal ! Il est encore trop fréquent de voir certaines officines s'en contenter, après avoir facturé quelques milliers d'euros. J. C.