



## Le conseiller en fusions-acquisitions

### En quoi est-il différent des conseils habituels du chef d'entreprise ?

Le conseiller en fusions-acquisitions guide les dirigeants d'entreprises dans la réalisation d'opérations d'acquisition ou de cession. C'est un spécialiste de la transaction, capable de « marketer » une entreprise et de dérouler un processus de cession professionnel. Sa valeur ajoutée est d'abord de bien évaluer l'entreprise en fonction du marché puis de définir le profil des acheteurs, de les identifier, de les contacter et de les mettre en compétition dans un laps de temps contrôlé.

Son métier l'amène à une maîtrise généraliste de la stratégie d'entreprise, du droit, de la finance et de la comptabilité. Toutefois, sauf à être lui-même membre d'une profession réglementée (expert-comptable, avocat, notaire), il ne peut rendre les services de ces acteurs mais a pour rôle de coordonner leurs interventions en dirigeant l'ensemble du processus de cession et en veillant à maintenir la confidentialité de l'opération.

### Qu'apporte-t-il dans une transaction ?

Son intervention peut s'avérer précieuse pour le cédant d'une entreprise.

- Il l'aide à préparer l'entreprise à la cession (identification des points durs, propositions correctives).
- Il effectue une valorisation complète et précise de l'entreprise en fonction de sa connaissance des habitudes du secteur d'activité de l'entreprise, de la typologie des contreparties (acheteurs) potentielles et de l'état des marchés au moment de l'opération.
- Il identifie et sélectionne les acquéreurs en amont, les sollicite et organise la compétition entre eux.
- Il veille à ce que ces acquéreurs soient crédibles et financièrement capables de finaliser l'opération et ainsi ne pas faire perdre du temps au dirigeant.
- Il le décharge de l'accueil et de l'information des candidats (au moins au début), lui dégageant ainsi du temps pour continuer à gérer son affaire au mieux.
- Il permet au dirigeant de ne pas être en 1<sup>ère</sup> ligne et de garder la tête froide dans la négociation, en évitant des erreurs.
- Il permet souvent d'aller plus vite et en tout cas d'être systématique dans la démarche tout en préservant la confidentialité.

## Quelles sont les conditions d'exercice de la profession ?

S'il pratique l'intermédiation de fonds de commerce, le conseil en fusions-acquisitions est assujéti à la loi Hoguet. S'il intervient dans des opérations portant sur des titres de sociétés, il a très souvent le statut de [conseil en investissement financier](#) (CIF) géré par l'Autorité des marchés financiers qui lui délivre un numéro d'agrément via l'Orias (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance) : [www.orias.fr](http://www.orias.fr). Ce statut donne une garantie de compétences, de professionnalisation, d'assurances spécifiques et de surveillance de son activité.

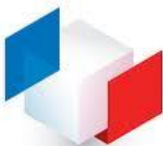
## Comment le choisir ?

Les règles générales qui président au choix d'un conseil s'appliquent également à lui. Son rôle peut être tenu par un des conseils habituels de l'entreprise (expert-comptable, avocat, notaire), ou par un spécialiste de ces opérations, qui mène quotidiennement des transactions et qui a une totale disponibilité car c'est son occupation à plein temps. Son intervention se fera dans le cadre d'une mission définie sous cette forme.

Pour le sélectionner, soyez attentif à son expérience sectorielle, aux opérations qu'il a bouclées (ce que l'on appelle parfois son *track record* en anglais). Interrogez-le sur ses méthodes de travail pour rechercher les acquéreurs, son appartenance à un réseau de professionnels, les associations professionnelles dont il est membre. Ne vous laissez pas impressionner par la notion de confidentialité dont certains entourent leur action pour se dispenser de répondre à vos questions : une certaine transparence n'est pas incompatible avec le respect de ses clients.

Une lettre de mission écrite, définissant parfaitement le processus qui sera suivi, l'absence de conflit d'intérêt et les conditions de rémunération est impérative. Sa rémunération est négociable : elle comporte en général des acomptes, correspondants à l'exécution de tâches préparatoires à la cession, mais la majeure partie de sa rémunération consiste en une commission de succès, perçue lors de la vente et calculée en pourcentage du prix de cession, selon une échelle variable et définie préalablement dans la lettre de mission.

Fiche conçue par l'Agence France Entrepreneur, membre du Réseau Transmettre & Reprendre  
7 juillet 2017



AGENCE FRANCE  
ENTREPRENEUR

# RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

