

En quête de repreneurs

Aider les patrons à passer la main en servant de copilote, telle est la mission que s'est assignée Thierry Dehout qui, avec deux associés, a fondé la bien nommée société Copilot. Natif de Neufchâteau, Thierry Dehout fait une licence et maîtrise en sciences éco aux facs de Namur, option gestion d'entreprise. «J'ai toujours été attiré par la pratique. J'ai fait mon mémoire de fin d'étude en Pologne. Le mur de Berlin venait de tomber et je voulais voir à quoi ressemblaient ces pays de l'Est, sortir des sentiers battus.»

A son retour, il est engagé par un bureau d'études spécialisé dans le transport, réalise des études de marché pour du matériel ferroviaire dans les pays de l'Est. Ensuite, il entre dans un cabinet de conseil de réorganisation de PME, où il rencontre ses futurs associés. Puis, ces deux derniers s'associent pour créer leur propre cabinet de consultance, tandis que Thierry Dehout est engagé comme secrétaire général à la Chambre de commerce du Luxembourg belge. «Je m'occupais du département création et transmission d'entreprise. J'ai pris goût à ce métier, et j'ai toujours voulu créer mon entreprise.»

Cinq ans plus tard, il s'associe avec Francis Jadot et Frédéric Lovérius qui, entre-temps, ont lancé Copilot à Liège. Il ouvre le bureau namurois. Quand un patron souhaite revendre l'entreprise qu'il a créée, cette opération est délicate à plus d'un titre. «Il a peur de dire qu'il veut vendre son entreprise. Autre aspect psychologique, il est souvent très attaché à son entreprise, fruit d'une vie.» A qui confier ce bien si précieux ? Autre difficulté, dételer, quand on est habitué à faire ses quatorze heures par jour depuis vingt ans, n'est pas aisé. Enfin, vendre ou ne pas vendre, telle est la question ! «Une fois la décision prise, on se met d'accord sur un prix de vente et on travaille sur base d'un mandat exclusif, sur un territoire donné, pendant une certaine période. Nous nous occu-



FONCTION : administrateur délégué de Copilot

TEMPS LIBRES : sport (tennis, VTT), famille

RÊVE : avoir la capacité de rêver encore longtemps

pons de l'opération de A à Z. D'abord, un travail d'évaluation de l'entreprise permet de savoir ce qu'elle vaut. Ensuite, il faut rechercher les acquéreurs potentiels, tout en maintenant la confidentialité.»

Généralement, celui qui va diriger la rachète. Parfois, le gestionnaire reste en place et, seul l'actionnariat change. Le rachat peut aussi se faire par d'autres sociétés qui voient là une possibilité de développer de nouveaux produits ou d'en acquérir de nouveaux. «Mes contacts font preuve de leur efficacité. Nous sommes partenaires des banquiers, invests, réviseurs, secrétariats sociaux, de l'UWE et l'UCM, etc. Nous avons une rencontre confidentielle avec le patron. Il s'agit de l'aider à négocier la vente, ensuite, de rédiger les conventions de cession. Ce qui me passionne, c'est l'aspect humain, le contact avec le patron. Le courant doit passer, la confiance s'installer. J'aime aussi le travail d'investigation de la recherche d'acquéreurs. De fil en aiguille, mon enquête progresse et m'amène à une liste de cinq ou dix sociétés susceptibles d'intéresser le patron. Pour conclure une vente, comptez de six mois à un an.»

Jacqueline Remits ■