



Marc Desart,  
Werkhuizen Desart SA

# Un bel ave Garantir la

## Comment avez-vous commencé votre carrière d'entrepreneur ?

**Marc Desart :** En tant que jeune premier, j'avais répondu à une offre d'emploi dans une usine d'acier. Bien que le job ne fût pas vraiment attirant, j'ai pu apprendre tout ce qu'il y avait à savoir sur le secteur et ainsi en découvrir le potentiel. Voilà pourquoi j'ai décidé de fonder en 1970 une entreprise unipersonnelle qui a grandi aujourd'hui en une entreprise employant 28 personnes. J'avais très vite compris quels étaient les principaux facteurs de la réussite de mes produits : fournir la qualité, à temps et à un bon prix. Mes clients sont de grandes entreprises. Ils contrôlent la qualité et rédigent des rapports qu'ils tiennent à jour. Si vous maintenez la qualité à un niveau élevé, vous recevrez davantage de commandes. Notre croissance tenait toutefois à un groupe concentré de clients. Vous pouvez souvent observer cette tendance dans les stratégies d'entreprises actuelles : les grandes entreprises optent pour un nombre réduit de fournisseurs qui peuvent apporter plus de valeur, ce qui permet de mieux les contrôler. La continuité de notre entreprise est donc capitale pour nos clients. Cette menace – après tout, je ne suis plus tout jeune – a pu être convertie en une opportunité. Pour le repreneur, un chiffre d'affaires important était garanti auprès de nos clients qui auraient dû recommencer à zéro ailleurs. Pour nos clients, nous pouvions ainsi garantir la continuité du service.

## Ne vous y êtes-vous pas pris un peu tard dans votre recherche d'un repreneur ?

**Marc Desart :** Nous avons déjà lancé le processus de reprise il y a douze ans et nous avons bien avancé mais, en raison de circonstances familiales imprévues, notre souci le plus important n'était plus de tirer un prix avantageux de l'entreprise. De plus, la conjoncture de l'époque n'était plus favorable pour céder l'entreprise. Nous avons donc interrompu le processus, j'ai continué à travailler et nous avons continué à croître.

## Les incertitudes actuelles sur les plans financier, fiscal et économique ou d'autres facteurs ont-elles constitué des obstacles pendant le processus de vente ?

Werkhuizen Desart SA a été fondée en 1970 par l'entrepreneur Marc Desart. La société fournit des ouvrages mécaniques et usinés et s'est spécialisée dans les pièces métalliques complexes haut de gamme à destination du secteur OEM (fabricants pour fournisseurs de marques). Werkhuizen Desart a connu tout au long de ses 42 années d'existence une croissance constante et s'est forgé une solide réputation. Marc Desart a aujourd'hui décidé que le temps était venu de faire un pas de côté et de céder son entreprise. Dialogue a pu avoir une discussion à cœur ouvert concernant les incertitudes, les obstacles et les opportunités auxquels Marc Desart et son conseiller, Deloitte Fiduciaire, ont dû faire face au cours du processus de reprise.

# nir pour votre entreprise continuité par la cession

**Marc Desart :** Au départ, la cession se déroulait plutôt bien mais les négociations sont devenues plus laborieuses, car je n'étais pas d'accord avec certaines conditions posées par le repreneur. Or, j'avais démarré un processus et je voulais le terminer. Il faut pouvoir résoudre les problèmes et à un certain moment, les deux parties doivent transiger et pouvoir faire la distinction entre le principal et l'accessoire. La concertation efficace et la bonne entente avec mon conseiller, Deloitte Fiduciaire, ont été cruciales.

## Quels sont les moments que vous avez trouvés pénibles lors de la reprise ?

**Marc Desart :** La paperasse. Cela m'énervait parfois lorsque tout ce qui avait été convenu devait être transcrit sur papier. Mais bon, les choses doivent être faites complètement. J'ai assisté à la procédure depuis ses débuts et devais donc également pouvoir terminer le travail. Une bonne concertation avec votre conseiller est également fondamentale à ce moment-là. À cet effet, Deloitte Fiduciaire travaille de manière pragmatique et réaliste afin de parvenir à un bon accord sur toutes les clauses.

---

## L'entrepreneur doit posséder d'une parfaite compréhension des activités de l'entreprise.

### Quelles étaient pour vous les principales étapes de ce processus de reprise ?

**Marc Desart :** Après une sélection étendue des candidats, au cours de laquelle nous nous sommes adressés tant aux petits acteurs de niches qu'aux grandes entreprises, nous nous sommes concertés avec Deloitte Fiduciaire concernant la valeur de la société. Grâce à des analyses et à son expérience, Deloitte Fiduciaire a pu nous montrer comment calculer un candidat-acheteur. Mon bon sens me donne également une idée de la valeur de la société et si vous vous basez sur une expertise sérieuse nourrie par plusieurs points de vue, vous vous rapprochez d'une estimation réaliste.

### Une collaboration active entre le vendeur et le conseiller peut soulever de nombreux points cruciaux ?

**Marc Desart :** Tout à fait. Ce que je considérais comme une valeur ajoutée de l'entreprise était parfois perçu comme un aspect négatif par Deloitte Fiduciaire, et vice versa. De nombreuses concertations ont eu lieu concernant la première sélection des candidats-acheteurs. Il en ressortait deux types de repreneurs potentiels : des entreprises du secteur et des investisseurs financiers. Les premiers agissaient à partir d'une perspective plus large et à plus long terme. La vision des chiffres à court terme des investisseurs financiers aurait porté préjudice aux intérêts de l'entreprise.

### Pourquoi avez-vous préféré un acteur du secteur en tant que candidat-repreneur ?

**Marc Desart :** Je connais différents acteurs issus de ma branche et Deloitte Fiduciaire a pu identifier et analyser d'autres candidats grâce à son réseau. En rassemblant toutes les connaissances et informations, j'étais de plus en plus convaincu du candidat le plus approprié. Je ne souhaite pas céder l'entreprise uniquement sur la base de chiffres. Le repreneur doit également posséder une parfaite compréhension des activités de l'entreprise. Au bout d'un moment, vous pouvez trouver le bon candidat en discutant de différents aspects techniques et en vous rendant compte que vous parlez le même langage. La transaction formelle et l'aspect financier suivront d'eux-mêmes. C'est ce que j'ai ressenti auprès du repreneur : une offre financière acceptable, mais surtout la garantie de la continuité de l'entreprise, et ce, également à l'aide de synergies qui la renforceront après la reprise. Le repreneur est une entreprise familiale solide qui connaît l'importance des collaborateurs au sein d'une pme. Werkhuizen Desart n'est pas seulement mon gagne-pain, mais celui de toute une équipe de collaborateurs qui ont gagné leurs galons. Une personne qui travaille chez nous depuis trente ans doit pouvoir profiter d'une retraite correcte. Je ne permettrai pas d'abandonner quelqu'un de la sorte. Aujourd'hui, j'encadre encore la société. Je lui souhaite un avenir florissant et la laisse en de bonnes mains !