



Communiqué de presse

Bruxelles, le 28 juin 2017

Plus de la moitié des entreprises familiales changera de mains dans les 5 ans ... et beaucoup ne sont pas prêtes

Environ deux entreprises belges sur trois sont des entreprises familiales. Des entreprises qui ont un ancrage local fort et jouent un rôle essentiel pour notre économie. Mais nombre d'entre elles ont été créées dans la période d'après-guerre et plus de la moitié s'attend à être confrontée, au cours des cinq prochaines années, à la question de la passation du flambeau à la génération suivante. Or c'est justement lors de ce changement de génération que, parfois, le bât blesse, hypothéquant éventuellement jusqu'à la pérennité même du projet de toute une vie. C'est pour aider les dirigeants de ces entreprises à préparer à temps et en toute sérénité ce tournant que Belfius a développé un service sur mesure et personnalisé pour les accompagner tout au long de ce processus complexe et délicat.

En Belgique, beaucoup d'entreprises familiales sont devenues, au fil du temps, des sociétés importantes, pourvoyeuses de nombreux emplois et génératrices d'une grande valeur ajoutée pour toute une région. Dans l'intervalle, les entrepreneur(e)s qui les ont créées – ou parfois déjà leurs enfants –, ont aujourd'hui 60 ou 70 ans, et la problématique de leur succession se pose à relativement brève échéance: soit transmettre l'entreprise à la génération suivante, soit trouver un repreneur et la vendre. Une cession qui, dans un cas comme dans l'autre, suscite de multiples interrogations: «Mes enfants (ou beaux-enfants) sont-ils prêts et ont-ils réellement envie de prendre la relève?» ; «Est-il préférable de leur vendre la société ou plutôt d'envisager une donation?», «Comment ne pas désavantager celles ou ceux qui ne souhaitent pas prendre les rênes de l'entreprise?», «Une vente est-elle financièrement tenable?» et «Que vaut réellement ma société?», «Suis-je vraiment prêt à abandonner mon affaire?» ou encore «Pourrais-je toujours jouer un rôle de quelque importance après la cession?».

Selon les estimations, plus de la moitié des dirigeants d'entreprise familiale s'attendent à une cession dans les 5 ans à venir mais, paradoxalement, plus de 40% d'entre eux admettent ne pas avoir encore entamé la sélection et la préparation du futur management. Or, s'il n'existe pas de moment idéal pour ce faire, il est important de commencer à temps pour éviter notamment que des problèmes de santé ou d'autres circonstances ne conduisent à prendre des décisions impulsives qui pourraient peser sur la ou les génération(s) suivante(s) ou l'entreprise.

Une cession réussie demande plusieurs années, une bonne préparation et une mise en œuvre professionnelle pour assurer la continuité de l'entreprise tout en rencontrant les souhaits et préoccupations des dirigeants actuels et futurs. C'est pourquoi Belfius a développé un service d'accompagnement global, intégré et sur mesure afin d'épauler les dirigeants d'entreprise familiale, de A à Z, tout au long de ce processus.

Valorisation de la société, actifs mobiliers mais également immobiliers, optimisation des structures, analyses de risques, aide à la sélection et la formation des futurs dirigeants,... Tous les aspects sont abordés, en ce compris tout le volet privé de la cession, avec notamment l'établissement d'un inventaire patrimonial, des recommandations en matière de planification successorale et éventuellement l'élaboration d'une convention claire entre les actionnaires de manière à éviter des tensions inutiles par la suite.

Une décision à ne pas prendre à la légère

La pratique montre qu'entre le moment où l'on commence à réfléchir à sa succession, et la transmission définitive de l'entreprise, il peut s'écouler un laps de temps de 6 mois à...10 ans, ce qui laisse au dirigeant de l'entreprise le temps et la marge nécessaires pour préparer la transmission sous tous ses angles et en toute quiétude.

Comme l'explique Johan Baetens, responsable Wealth Analysis & Planning chez Belfius: «Parfois, les enfants sont prêts à prendre la relève, mais les parents sont d'un avis différent. Dans d'autres cas, la génération suivante n'est absolument pas intéressée par l'entreprise. Ou encore le dirigeant de l'entreprise considère que transmettre celle-ci à ses enfants n'est pas un cadeau, et il préfère céder l'affaire à un tiers. Quelle que soit la décision, l'objectif de Belfius est d'assurer la continuité de l'entreprise, pour que le cédant puisse aborder l'esprit tranquille la prochaine phase de sa vie.»

Pour plus d'infos:

belfius.be/cession

ou lisez l'article dans le [corporate newsletter](#)

Contact presse

Ulrike Pommée
Ulrike.pommee@belfius.be / press@belfius.be
02 222 02 57
www.belfius.com

QUELQUES CHIFFRES...

- En Belgique, environ 2 entreprises sur 3 sont des entreprises familiales.
- Plus de 50% des chefs d'entreprise familiale s'attendent à une cession dans les 5 ans.
- Malgré ces perspectives, plus de 40% d'entre eux disent ne pas encore entamer la sélection ou la préparation du management futur.
- Dans un peu plus de 50% des cas, on s'attend à une cession dans la famille.

Sources: Antwerp Management School et Université de Hasselt