



“Notre engagement va bien au-delà du simple aspect bancaire”

Cession d'entreprises familiales

Les entreprises familiales apportent une contribution majeure à l'économie belge. Elles ont un ancrage local très fort et une valeur sociétale énorme. Leur réussite est le fruit de longues années d'effort, fruit qui se transmet souvent de génération en génération. C'est justement lors de ce changement de génération que le bât blesse parfois. Belfius veut apporter son aide dans ce contexte, en offrant aux dirigeants d'entreprise une solution sur mesure pour que la cession – souvent chargée d'émotion – de leur entreprise se déroule aisément.

«Car c'est un contexte très sensible», explique Mario De Vry, directeur Distribution Corporate Banking chez Belfius. «Nous savons d'expérience que des zones de tension surgissent régulièrement. D'une part, la famille vendeuse veut conserver son niveau de vie actuel après la cession et recherche donc une maximisation du profit. Mais d'un autre côté, l'entreprise a également une grande valeur sentimentale pour ces entrepreneurs; ils refusent donc de mettre en péril la pérennité de celle-ci. Une vente à un prix élevé peut faire peser une très lourde hypothèque sur le futur de l'entreprise et mettre une lourde dette sur les bras de la génération suivante. Un prix de vente trop bas, en revanche, peut désavantager les enfants qui n'entrent pas dans l'entreprise. Il faut donc se mettre autour de la table pour discuter de ces aspects, afin d'éviter justement que les décisions prises ne pèsent par la suite sur la génération suivante.»

Beaucoup d'entreprises familiales ont été fondées dans la période d'après-guerre et se sont développées au fil des années pour devenir des entreprises importantes dans certaines régions. Dans l'intervalle, les «self-made men» qui les ont créées ont 60 ou même 70 ans, et la problématique de leur succession se pose. Soit on choisit de transmettre le flambeau à la génération suivante, soit on procède à la vente de l'entreprise. Belfius se concentre sur la première piste, avec une solution «end-to-end» pour continuer d'entretenir une relation de confiance à la fois avec le cédant, avec le repreneur et avec l'entreprise, et pour mener à bien le processus.

Nous conseillons d'entamer les préparatifs à temps. La totalité du processus prend en général quelques années.

Mario De Vry,
directeur Corporate Banking chez Belfius

«Nous observons encore un déroulement trop fragmenté avec trop d'intermédiaires: un comptable, un conseiller pour le patrimoine privé, un expert fiscal, un consultant qui aide à trouver un acheteur potentiel... Les banques appliquent encore par trop souvent un mélange d'approche private banking et d'approche corporate banking. Nous associons les deux fonctions à travers une personne de contact neutre, spécialisée, qui passe au crible la totalité des aspects de l'entreprise et peut proposer une formule sur mesure», explique Mario De Vry. «Avec comme gros avantage un gain de temps doublé d'une solide économie. Il va de soi que nous sommes en étroite collaboration avec les conseillers de l'entreprise. En fait, nous offrons tant le menu all-in que le menu à la carte. Au goût de chacun.»

Lors des discussions autour de la table, les questions qui se posent sont: «Les enfants sont-ils capables de reprendre l'affaire?», «Une vente est-elle financièrement tenable?», «Suis-je vraiment prêt à abandonner mon entreprise?» ou «Pourrai-je encore jouer un rôle de quelque importance après la cession?». Ce n'est qu'un petit aperçu des questions qui agitent les entrepreneurs qui cèdent leur entreprise familiale. «Mais il s'agit de questions pertinentes, et aujourd'hui, personne n'est là pour les aider à y répondre. C'est ici que Belfius veut jouer son rôle. Notre engagement va bien au-delà du simple aspect bancaire», déclare Mario De Vry.

Et la préparation?

Des études ont montré que plus de la moitié des entreprises familiales ne sont pas préparées à une cession. Et il n'existe pas de moment idéal pour ce faire. «Nous conseillons d'entamer les préparatifs à temps, pour éviter précisément que des problèmes de santé ou d'autres circonstances ne conduisent à des décisions impulsives. La totalité du processus prend en général quelques années. Et c'est une erreur de croire qu'un changement de génération ne nécessite pas autant de préparation qu'une vente à des tiers. Les attentes des enfants et la relation avec les parents ont beaucoup évolué. En plus, l'environnement juridique et fiscal s'est nettement complexifié. Une cession réussie demande du temps, une bonne préparation et une mise en œuvre professionnelle», conclut Mario De Vry.



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.

Source : Antwerp Management School et l'Université de Hasselt

En savoir plus?

Toutes les infos sur belfius.be/cession.