

Difficile de passer la main quand on est patron de sa PME

Plus d'un patron sur deux à la tête d'une PME familiale n'a pas encore organisé sa succession lorsqu'il passe le cap des 50 ans. D'où des questions légitimes concernant la continuité de ces PME, qui représentent 80% du tissu économique belge. C'est pour sensibiliser à cette problématique que se tient cette semaine, sous l'égide du gouvernement flamand, la «Semaine de la transmission» («Week van de overdracht»). L'objectif est d'informer et de mettre en réseau les patrons concernés. Sont associés à l'opération: ING Belgique (et son concept de «Family Business Approach»), l'Institut de l'entreprise familiale, Vlerick Alumni,

Guberna et FB-Net. Parmi les PME concernées, 70% restent dans le giron familial, tandis que 30% sont revendues. «*Dans tous les cas, il faut une stratégie de succession élaborée à l'avance*», souligne Laurent Weerts, administrateur délégué de l'Institut de l'entreprise familiale. «*Vendre n'est pas synonyme d'échec, il vaut d'ailleurs mieux une vente réussie qu'une succession ratée*», précise-t-il. «*Mais pour vendre, il faut professionnaliser le management de l'entreprise.*» Cela peut passer par l'entrée d'un expert ou d'un administrateur extérieur, un pas jugé encore souvent difficile à franchir par certaines PME familiales. ■

J-P.B.