

Ma petite entreprise et la crise

La crise économique a un impact sur la transmission des entreprises familiales.

Comme chaque année et à la demande de l'Institut de l'entreprise familiale (IEF), HEC-ULg mène une étude scientifique sur une thématique liée à l'entreprise familiale (EF). En 2014, l'idée a germé de reconduire l'enquête menée en 2007 et d'en comparer les réponses. Elle posait la question de savoir si la crise avait une influence sur la transmission des entreprises familiales en Belgique francophone. 111 patrons d'EF y ont répondu.

Précisons d'emblée que la crise n'a pas affaibli la place des EF en Wallonie et à Bruxelles, au contraire. En 2014, 45% des entreprises employant au moins dix équivalents temps pleins sont des EF,

soit 6% de plus qu'il y a sept ans. La majeure partie d'entre elles est active dans le domaine des services. Viennent ensuite le commerce et l'industrie.

Des qualités féminines utiles ?

La transmission de l'entreprise à un membre de la famille reste la formule la plus prisée par les cédants: 62% contre 68% en 2007. Les raisons? "Elles sont plus pragmatiques et beaucoup moins sentimentales comme celles énoncées en 2007, même si la transmission reste une bombe émotionnelle. On évoque par exemple un développement de l'activité", explique Laurent Weerts, le créateur et administrateur-délégué de l'IEF. Et l'on hésite de moins en moins à se tourner vers une femme de sa famille pour la succession. En 2007, seuls 8% des répondants avaient décidé de placer une femme aux commandes. En 2014, ce chiffre passe à 35%. "Nos données ne nous permettent pas d'expliquer scientifiquement cette observa-

Globalement, les sondés qui vivent une situation difficile avec leur transmission prennent la crise comme bouc émissaire.

tion. Comme hypothèse, on peut avancer que les femmes ont des qualités d'observation et de rigueur bien utiles en temps de crise", souligne Nathalie Crutzen, docteur en sciences économiques et de gestion à HEC-ULg, qui a conduit l'enquête.

La vente est la deuxième formule choisie par les cédants à 31% (27% en 2007). "Comme en 2007, les cédants déclarent vouloir vendre pour profiter de la vie, voyager. Mais ce qui est nouveau, c'est que la crise a rendu le climat entrepreneurial belge moins porteur. Ils vendent pour mettre leur famille à l'abri du besoin financier", indique Laurent Weerts.

Prenez le cas où un patron d'EF souhaite vendre son entreprise et non pas la transmettre. La crise a-t-elle influencé son attitude? 36% des répondants affirment que la crise n'est pas un problème (-6% par rapport à 2007); 49% estiment qu'elle est un problème parmi d'autres (+4%) et 15% qu'elle constitue un vrai problème (+2%). Et quand il s'agit de transmettre son entreprise, une large majorité (88%) de ceux pour qui la crise est un vrai problème en général juge qu'elle complique la transmission.

Prêts à un sacrifice financier

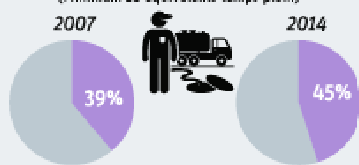
Globalement, les sondés qui vivent une situation difficile avec leur transmission prennent la crise comme bouc émissaire, contrairement aux autres pour qui elle est un élément insignifiant. L'étude de HEC-ULg pointe que sept fois plus de dirigeants d'EF qu'en 2007 semblent prêts à brader leur entreprise afin de faciliter le passage de flambeau.

Reste à évoquer un paradoxe. Si en 2014 l'exigence du cédant vis-à-vis de son successeur est de plus en plus grande (on attend de lui d'avoir toutes les qualités et de se montrer visionnaire), 60% des entrepreneurs n'ont rien fait de particulier pour l'aider et le préparer. "Cette contradiction cacherait un essoufflement personnel dû à la crise. Sept ans, ça pèse", déclare Laurent Weerts.

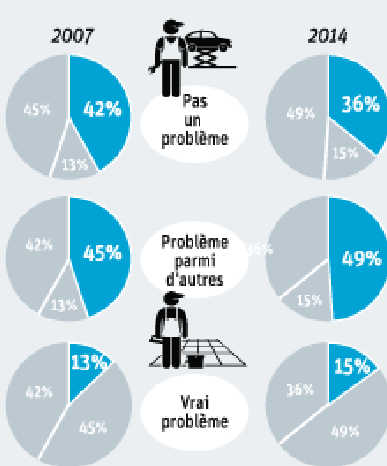
ILL

Impact de la crise sur la transmission dans les entreprises francophones

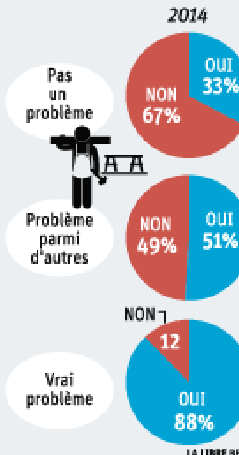
Pourcentage d'entreprises familiales (Minimum 10 équivalents temps plein)



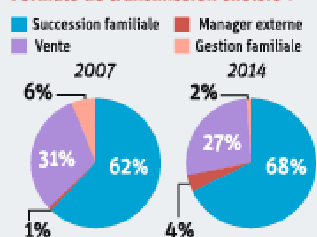
Attitude du cédant face à la crise



La crise complique-t-elle la transmission ?



Formule de transmission choisie ?



LA LIBRE BELGIQUE