



Dossier d'entrepreneur

Cession d'entreprise



1. TABLE DES MATIÈRES



1. TABLE DES MATIÈRES	2
2. INTRO	3
3. LA PRÉPARATION	4
3.1 Posez-vous quelques questions importantes	4
3.2 Utilisez des régimes préférentiels	5
3.2.1 La Région Wallonne	5
3.2.2 La Région Bruxelles-Capitale	7
3.3 Optez pour une structure adaptée	9
3.3.1 La Société	9
3.3.2 Fondation-Bureau d'administration (« STAK »)	11
4. LA PÉRIODE DE TRANSACTION	13
5. L'HEURE EST AUX NOUVEAUTÉS	14
5.1 Quel type d'entrepreneur êtes-vous ?	14
5.2 Croissance du patrimoine	15
5.3 Private Equity	15
5.3.1 Types de Private Equity	15
5.3.2 Comment investir en Private Equity ?	16
5.3.3 Risques liés à l'investissement en Private Equity	16
5.4 Philanthropie	17
5.4.1 Établissez un « plan de donation »	17
5.4.2 Choisissez le mode de donation approprié	18



2. INTRO

La création d'une entreprise est une période merveilleuse. Un vent d'enthousiasme souffle. Une vive excitation. Le parfum de la réussite. Mais après sa création, une entreprise passe par de nombreuses étapes différentes. Un véritable cycle de vie, marqué par des moments clés où des décisions importantes doivent être prises. En tant qu'entrepreneur, vous ne devez pas seulement prendre des décisions importantes au moment de la création de votre entreprise. Ce processus se poursuit tout au long du cycle de vie d'une entreprise et se caractérise par un certain nombre de moments clés. L'un de ces moments clés est la transmission (partielle ou totale) de votre entreprise.

Dans ce dossier, vous trouverez un aperçu des principaux points à considérer lorsque vous envisagez de transmettre votre entreprise. Par exemple, de quoi faut-il tenir compte lorsque l'un de vos enfants décide de rejoindre l'entreprise ? Recherchez-vous un partenaire commercial externe pour repousser vos limites professionnelles ? Peut-être vous sentez-vous prêt à céder complètement l'entreprise ? Et ensuite ? Que ferez-vous du patrimoine libéré ?

Nos experts constatent souvent que les mêmes questions et problèmes reviennent lorsque vous décidez de transférer votre entreprise et ils sont ravis de vous aider à relever les défis professionnels et privés qui se posent à vous en la matière.



Vous souhaitez savoir ce qu'ABN AMRO peut faire pour vous et votre entreprise ?
N'hésitez pas à nous contacter pour un entretien exploratoire.

[Cliquez ici ou scannez le code QR.](#)





3. LA PRÉPARATION

Cela fait peut-être quelques années que l'idée vous trotte dans la tête. Vous êtes prêt pour une nouvelle étape. Vous rêvez de faire croître votre entreprise, à l'international, mais vous n'avez actuellement pas le capital nécessaire pour le faire. Vous souhaitez avoir un peu plus de temps libre pour vos passions et votre famille, et considérez votre fils comme votre successeur. Qui sait, peut-être souhaitez-vous vous séparer complètement de votre entreprise et passer les prochaines années à voyager. Un grand pas se profile à l'horizon. Mais avant d'entamer un nouveau chapitre, il convient de réfléchir attentivement à la manière dont j'envisage l'avenir de mon entreprise et à la structure de celle-ci. Ces éléments seront en effet d'une grande importance pour les choix que vous ferez tout au long du processus de transmission d'entreprise.

3.1 POSEZ-VOUS QUELQUES QUESTIONS IMPORTANTES

La Belgique est un pays d'entreprises familiales. Parmi toutes les entreprises en Belgique qui emploient du personnel, pas moins de 77 % d'entre elles sont entre les mains de la famille. Les actionnaires familiaux de 25 % de ces entreprises envisagent un transfert dans les cinq ans¹.

Une entreprise familiale combine les défis de l'esprit d'entreprendre et les relations familiales de manière unique. Il s'agit d'une donnée complexe où une bonne collaboration constitue la clé du succès. Afin de mieux comprendre la collaboration au sein de votre entreprise familiale, nous avons rassemblé un certain nombre de questions qui peuvent vous aider à cartographier cette collaboration. En effet, cet aspect est également très important lors de la transmission de l'entreprise, où il ne s'agit pas seulement d'aspects juridiques et fiscaux, mais aussi de questions d'ordre émotionnel. Il est essentiel de conclure des accords clairs. La consignation de ces accords sur papier, par exemple dans une charte familiale, peut s'avérer très importante et éviter des conflits par la suite. Un aperçu de quelques questions importantes à se poser au sein d'une entreprise familiale avant de transmettre (partiellement) l'entreprise.



¹ Source : Belgian Family Business Network, mai 2019.

Profil de la famille

- ▶ Les décisions importantes au sein de l'entreprise familiale sont-elles discutées ensemble ou non ?
- ▶ Chaque membre de la famille sait-il ce qui se passe au sein de l'entreprise, quels sont les projets d'avenir ?
- ▶ Tout le monde a-t-il une voix dans les décisions d'affaires ?
- ▶ Voulons-nous tous aller dans la même direction ?

Direction de l'entreprise

- ▶ Des externes font-ils partie d'un conseil de supervision ?
- ▶ Un plan d'entreprise est-il établi régulièrement ?
- ▶ Une politique de rémunération a-t-elle été mise en place ?
- ▶ La direction de l'entreprise se compose-t-elle de personnes possédant les compétences adéquates ?

Suivi au sein de l'entreprise

- ▶ Existe-t-il une procédure déterminée qui régit le suivi ?
- ▶ Un timing est-il fixé pour la transmission à la génération suivante ?
- ▶ L'activité de l'entreprise peut-elle continuer à croître à l'avenir ?
- ▶ Des accords existent-ils en matière d'héritage, de cession ou de vente d'actions au sein de l'entreprise ?
- ▶ En cas de décès inattendu des propriétaires actuels de l'entreprise : les ressources financières ou les assurances sont-elles suffisantes pour reprendre les activités de l'entreprise et assumer l'ensemble des coûts et des taxes ?
- ▶ En cas de décès inattendu de la direction actuelle : un plan est-il prévu pour que l'entreprise puisse continuer à fonctionner ?
- ▶ Le patrimoine est-il protégé en cas de divorce ou de faillite ?



Étant donné que l'entreprise familiale est souvent le résultat d'années d'efforts du fondateur, sa transmission, tant au sein de la famille qu'à une partie externe, est une étape complexe. La décision n'est pas facile à prendre. Le processus se déploie par étapes et prend du temps. Il est important de conclure des accords clairs et de définir les souhaits et objectifs concrets de toutes les parties.

Le transfert de l'entreprise peut se faire par donation ou par vente. Compte tenu de l'importance des entreprises

familiales au sein de l'économie belge, des régimes préférentiels ont été élaborés en cas de donation ou d'héritage d'une société ou entreprise familiale². Un certain nombre de conditions doivent être remplies, la principale étant la poursuite d'une activité économique. En cas de vente de l'entreprise familiale, tant au sein de la famille qu'à l'extérieur, une évaluation correcte est cruciale. Votre Private Banker et l'équipe Wealth Solutions se feront un plaisir de vous aider.

3.2 UTILISEZ DES RÉGIMES PRÉFÉRENTIELS

3.2.1 La Région Wallonne

Depuis le 10 décembre 2009, il existe régime fiscal préférentiel en Région wallonne pour les transmissions d'entreprises et de sociétés familiales. L'objectif de ce régime est d'inciter activement les dirigeants d'entreprise à réfléchir de leur vivant à leur succession au sein de l'entreprise.

Afin de les y encourager, le législateur a prévu une exonération de droits de donation pour la transmission de ces entreprises et sociétés familiales. Si un dirigeant d'entreprise vient à décéder avant d'avoir pu procéder à une telle donation, il existe également la possibilité de bénéficier de cette exonération en matière de droits de succession.

Les articles 140bis et 140octies du code wallon des droits d'enregistrement prévoit le régime suivant, qui est applicable lorsque le donateur habite en Région wallonne.

Sont exonérées de droits de donation :

► La donation de la pleine propriété, de la nuepropriété ou de l'usufruit des actifs qui font partie d'une entreprise familiale. A cet égard, sont exclus du régime de faveur les biens immeubles affectés totalement à l'habitation. Remarquons que si l'immeuble n'est affecté que partiellement à l'habitation, le taux de 0 % ne sera applicable qu'à la partie non affectée.

Une entreprise familiale est une entreprise qui a une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole, forestière, une profession libérale ou une charge d'office, qui est exploitée et exercée personnellement par le donateur ou son conjoint ou partenaire cohabitant, en collaboration ou non avec d'autres personnes.

► La donation de la pleine propriété, de la nuepropriété ou de l'usufruit des actions et des créances d'une société familiale dont le siège de direction effective est situé dans l'un des Etats membres de l'Espace économique européen³, à condition que les actions de la société au moment de la donation appartiennent pour au moins 50 %⁴ en pleine propriété au donateur et à sa famille.

Les actions qui appartiennent à des personnes morales ne sont pas prises en considération pour être comptabilisées avec les actions qui appartiennent au donateur.



² Les conditions sont (légèrement) différentes en fonction de la Région où le donateur est domicilié.

³ L'Espace économique européen = l'Union européenne et la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein.

⁴ La participation requise est ramenée à 30 % si le donateur et sa famille, ou ensemble avec un autre actionnaire et sa famille, sont l'habitation, par rapport à la valeur vénale totale de l'immeuble. L'autre partie sera soumise au régime ordinaire.



On entend par société familiale une société ayant pour but l'exercice d'une activité industrielle, commerciale, artisanale ou agricole, ou d'une profession libérale et qui exerce cette activité ou cette profession. Si la société ne pleins propriétaires d'au moins 70 % des actions de la société; ou sont propriétaires, ensemble avec deux autres actionnaires et leur famille, d'au moins 90 % des actions de la société.

Wealth Solutions

Donation de l'entreprise familiale ou de la société familiale en Région Wallonne répond pas aux exigences précédentes, mais détient au moins 30 % des actions d'au moins une filiale directe qui répond à ces conditions et qui a son siège de direction effective dans l'un des Etats membres de l'Espace économique européen, elle peut également être considérée comme une société familiale. En d'autres termes, les holdings qui détiennent une participation directe dans une filiale active peuvent entrer en considération pour ce régime, à concurrence de cette participation.

Les sociétés qui n'ont pas d'activité économique réelle sont exclues de l'exonération. Il existe une présomption selon laquelle la société n'exerce pas d'activité économique réelle lorsqu'il ressort de façon cumulative des postes du bilan des comptes annuels approuvés d'au moins un des trois exercices précédent la date de l'acte authentique de donation (i) que les rémunérations, charges sociales et pensions représentent un pourcentage égal ou inférieur à 1,5 % des actifs totaux et (ii) que les terrains et bâtiments représentent plus de 50 % des actifs totaux. Le bénéficiaire peut fournir la preuve contraire et prouver que la société exerce bien une activité réelle. Le but est d'exclure du régime de faveur les sociétés patrimoniales pures.

L'exonération n'est applicable que si (i) la donation des actions de la société est fixée par acte authentique et (ii) une série de mentions obligatoires sont reprises dans l'acte de donation. Il faut donc, de facto, que la donation soit passée devant un notaire belge (combinaison de l'exigence d'un acte authentique et de l'exonération des droits de donation). Les continuateurs qui veulent bénéficier du taux réduit de 0 % doivent remettre au Receveur du Bureau d'Enregistrement compétent une attestation du Gouvernement Régional Wallon confirmant le respect des conditions d'octroi d'exonération.

Le taux de 0 % n'est accordé et conservé que si les conditions suivantes sont remplies cumulativement et le restent pendant **une période de 5 ans après la date de la donation** :

- ▶ L'activité (identique ou une autre activité) doit être poursuivie de manière ininterrompue ;
- ▶ Les biens immeubles de l'entreprise qui ont été transmis au taux réduit ne peuvent pas être affectés partiellement ou totalement à l'habitation ;
- ▶ Le nombre de travailleurs et de personnes indépendantes doit être maintenu au moins à 75 % en moyenne pour les cinq ans précédents ;
- ▶ Les avoirs investis dans l'activité ou dans le capital social ne peuvent diminuer à la suite de prélèvements ou de distributions au cours des cinq premières années ;
- ▶ En principe les titres de la société ou l'activité peuvent être cédés. Toutefois, cette cession doit être justifiée par l'exercice de l'activité au regard de la continuité de l'entreprise (litige en cours) ;
- ▶ Le siège de direction effective de la société ne peut pas être transféré dans un Etat non membre de l'Espace économique européen.

Au terme des 5 ans, les continuateurs doivent fournir une déclaration attestant du respect des conditions de maintien précitées.

Si les conditions de maintien n'ont pas été remplies dans les cinq années suivant la donation, le paiement des droits de donations calculés au taux ordinaire, majorés des intérêts moratoires sont dus. Une exception est faite si une des conditions de maintien n'a pas pu être respectée en raison d'un cas de force majeure.

3.2.2 La Région Bruxelles-Capitale

Depuis le 1er janvier 2017, la Région de Bruxelles-Capitale a adopté un nouveau régime favorable pour les transmissions d'entreprises et de sociétés familiales. L'objectif de ce régime est d'inciter activement les dirigeants d'entreprise à réfléchir de leur vivant à leur succession au sein de l'entreprise.

Taux réduit

Afin de les y encourager, le législateur a prévu une exonération de droits de donation pour la transmission de ces entreprises et sociétés familiales. Remarquons que si un dirigeant d'entreprise décède avant d'avoir pu procéder à une telle donation, il existe un taux réduit en matière de droits de succession.

Le régime s'applique lorsque le donateur est résident de la Région de Bruxelles-Capitale nonobstant la localisation de l'entreprise familiale ou le siège de la société en Belgique.

Sont exonérées de droits de donation :

- ▶ La donation de la pleine propriété, de la nue-propriété ou de l'usufruit des actifs qui font partie d'une entreprise familiale. A cet égard, sont exclus du régime de faveur les biens immeubles affectés totalement à l'habitation. Remarquons que si l'immeuble n'est affecté que partiellement à l'habitation, le taux de 0 % ne sera applicable qu'à la partie non affectée.
Une entreprise familiale est une entreprise qui a une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole, forestière, une profession libérale ou une charge d'office, qui est exploitée et exercée personnellement par le donateur ou son conjoint ou partenaire cohabitant, en collaboration ou non avec d'autres personnes.
- ▶ La donation de la pleine propriété, de la nue-propriété ou de l'usufruit des actions et des créances d'une société familiale dont le siège de direction effective est situé dans l'un des Etats membres de l'Espace économique européen⁵, à condition que les actions de la société au moment de la donation appartiennent pour au moins 50 %⁶ en pleine propriété au donateur et à sa famille. Les actions qui appartiennent à des personnes morales ne sont pas prises en considération pour être comptabilisées avec les actions qui appartiennent au donateur.

On entend par société familiale une société ayant pour but l'exercice d'une activité industrielle, commerciale, artisanale ou agricole, ou d'une profession libérale et qui exerce cette activité ou cette profession. Si la société ne pleins propriétaires d'au moins 70 % des actions de la société, ou sont propriétaires, ensemble avec deux autres actionnaires et leur famille, d'au moins 90 % des actions de la société.

Wealth Solutions

Donation de l'entreprise familiale ou de la société familiale en Région Wallonne répond pas aux exigences précédentes, mais détient au moins 30 % des actions d'au moins une filiale directe qui répond à ces conditions et qui a son siège de direction effective dans l'un des Etats membres de l'Espace économique européen, elle peut également être considérée comme une société familiale. En d'autres termes, les holdings qui détiennent une participation directe dans une filiale active peuvent entrer en considération pour ce régime, à concurrence de cette participation.

Les sociétés qui n'ont pas d'activité économique réelle sont exclues de l'exonération. Il existe une présomption selon laquelle la société n'exerce pas d'activité économique réelle lorsqu'il ressort de façon cumulative des postes du bilan des comptes annuels approuvés d'au moins un des trois exercices précédant la date de l'acte authentique de donation (i) que les rémunérations, charges sociales et pensions représentent un pourcentage égal ou inférieur à 1,5 % des actifs totaux et (ii) que les terrains et bâtiments représentent plus de 50 % des actifs totaux. Le bénéficiaire peut fournir la preuve contraire et prouver que la société exerce bien une activité réelle. Le but est d'exclure du régime de faveur les sociétés patrimoniales pures.

L'exonération n'est applicable que si (i) la donation des actions de la société est fixée par acte authentique et (ii) une série de mentions obligatoires sont reprises dans l'acte de donation. Il faut donc, de facto, que la donation soit passée devant un notaire belge (combinaison de l'exigence d'un acte authentique et de l'exonération des droits de donation). Les continuateurs qui veulent bénéficier du taux réduit de 0 % doivent remettre au Receveur du Bureau d'Enregistrement compétent une attestation du Gouvernement Régional Wallon confirmant le respect des conditions d'octroi d'exonération.

⁵ L'Espace économique européen = l'Union européenne et la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein.

⁶ La participation requise est ramenée à 30 % si le donateur et sa famille, ou ensemble avec un autre actionnaire et sa famille, sont l'habitation, par rapport à la valeur vénale totale de l'immeuble. L'autre partie sera soumise au régime ordinaire.

Le taux de 0 % n'est accordé et conservé que si les conditions suivantes sont remplies cumulativement et le restent pendant **une période de 5 ans après la date de la donation** :

- ▶ L'activité (identique ou une autre activité) doit être poursuivie de manière ininterrompue ;
- ▶ Les biens immeubles de l'entreprise qui ont été transmis au taux réduit ne peuvent pas être affectés partiellement ou totalement à l'habitation ;
- ▶ Le nombre de travailleurs et de personnes indépendantes doit être maintenu au moins à 75 % en moyenne pour les cinq ans précédents ;
- ▶ Les avoirs investis dans l'activité ou dans le capital social ne peuvent diminuer à la suite de prélèvements ou de distributions au cours des cinq premières années ;
- ▶ En principe les titres de la société ou l'activité peuvent être cédés. Toutefois, cette cession doit être justifiée par l'exercice de l'activité au regard de la continuité de l'entreprise (litige en cours) ;
- ▶ Le siège de direction effective de la société ne peut pas être transféré dans un Etat non membre de l'Espace économique européen.

Au terme des 5 ans, les continuateurs doivent fournir une déclaration attestant du respect des conditions de maintien précitées.

Si les conditions de maintien n'ont pas été remplies dans les cinq années suivant la donation, le paiement des droits de donations calculés au taux ordinaire, majorés des intérêts moratoires sont dus.

Une exception est faite si une des conditions de maintien n'a pas pu être respectée en raison d'un cas de force majeure.





3.3 OPTEZ POUR UNE STRUCTURE ADAPTÉE

Un autre facteur important à prendre en compte lors de la cession partielle ou totale de votre entreprise familiale est la structure de votre patrimoine et de votre entreprise. En fonction de la situation personnelle et des objectifs, il peut être indiqué d'utiliser une structure de contrôle. Il est possible d'envisager une société simple ou une fondation-bureau administratif. Vous trouverez ci-dessous quelques avantages importants liés à ces structures..

3.3.1 La Société

Pour la planification de la succession de biens mobiliers par l'intermédiaire d'une société simple, il existe généralement deux façons de procéder : soit les biens font d'abord l'objet d'une donation, après quoi les donateurs apportent les biens à la société simple, soit la société simple est créée d'abord, après quoi les participations font l'objet d'une donation. Dans ce dernier cas, la donation devra toujours être exécutée par un notaire. Une société simple est une société sans personnalité juridique, qui fonctionne dans la pratique comme une indivision volontaire. Étant donné que les dispositions du droit des sociétés sont en grande partie de droit supplétif, les statuts peuvent être établis librement, à condition qu'il y ait au moins deux associés.

• Caractère intuitu personae

La société simple a un caractère explicitement intuitu personae. Cela signifie qu'une personne souhaite constituer la société avec les coassociés spécifiques (par exemple le conjoint et les enfants). Il en résulte que les parts ou participations que reçoit chaque associé ne sont pas librement cessibles. On peut toutefois déterminer dans les statuts de la société simple comment il peut être dérogé à cette incessibilité. En raison de son caractère intuitu personae, la société simple prend fin, conformément à la loi sur les sociétés, en cas de décès, d'insolvabilité notoire ou de déclaration d'incapacité d'un associé. Les statuts peuvent toutefois y déroger explicitement. Toutes les parts de la société de droit commun sont nominatives, de sorte qu'une donation des parts ou des jouissances d'une société simple déjà constituée ne pourra pas s'effectuer par voie d'un don manuel exonéré d'impôts, mais toujours par acte notarié.

• Grande liberté statutaire

La plupart des dispositions légales relatives à la société simple étant de droit supplétif, les associés disposent d'une grande liberté pour élaborer statutairement un régime sur mesure. La possibilité, en particulier, de régler quasiment à sa guise la gérance et par conséquent le contrôle sur le patrimoine apporté dans la société simple constitue l'un des principaux éléments du succès de la société simple comme instrument de contrôle dans le cadre d'une planification successorale.

• Discrétion

Aucune formalité de constitution ou de publication spécifique ne doit être respectée lors de la constitution. Il n'y a pas non plus de comptes annuels à déposer. Il convient cependant de tenir une comptabilité en partie double quand le chiffre d'affaires s'élève à plus de 500.000 euros par année comptable. La société simple est en outre traitée de manière fiscalement transparente. On peut donc considérer que la société simple est un instrument de contrôle discret.

Une société simple est également considérée comme une entreprise (à l'instar par exemple d'une SRL). Chaque société simple doit donc également demander un numéro d'entreprise et perd par conséquent son anonymat. Par ailleurs, les associés qui détiennent directement ou indirectement au moins des 25 % des parts ou des droits de vote doivent s'inscrire dans un registre UBO⁶. Cette inscription doit être validée chaque année.

• Structure de frais limitée

Il résulte des éléments conférant à la société simple un caractère discret que la société simple est un instrument peu onéreux.



⁶ UBO = Ultimate Beneficial Owner, bénéficiaires effectifs



• Pas de personnalité juridique

La société simple n'a pas de personnalité juridique, de sorte que le patrimoine apporté n'a pas d'existence propre et que la société simple n'est pas elle-même assujettie à l'impôt des sociétés⁷.

• Gérant irrévocable

Les associés peuvent déterminer librement comment la société simple sera gérée. S'ils ne prévoient rien à cet égard, chaque associé devient de plein droit gérant. Ce qui n'est évidemment pas le but dans le contexte d'une planification successorale avec maintien du contrôle. Les statuts peuvent par conséquent stipuler qu'une personne A est le gérant statutaire (en pratique généralement les parents ou l'un d'entre eux). Le gérant statutaire est irrévocable – étant donné que l'unanimité sera requise pour une modification des statuts et que le gérant statutaire conservera, dans la pratique, au moins une voix – à moins, bien entendu, qu'il commette de graves manquements dans le cadre de sa gestion. En outre, un gérant suppléant peut être désigné statutairement au cas où le gérant viendrait à décéder.

Enfin, il est conseillé de reprendre dans les statuts une énumération des actes de gestion et de disposition que le ou les gérants peuvent accomplir à l'égard du patrimoine apporté dans la société simple.

• Durée déterminée ou indéterminée

La société simple peut être constituée pour une durée déterminée ou indéterminée. Si la société simple est constituée pour une durée indéterminée, il convient de tenir compte du fait que chaque associé peut à tout moment résilier unilatéralement la société simple sans juste motif. En pratique, la société simple est par conséquent presque toujours constituée pour une durée déterminée, par exemple jusqu'au décès du survivant des parents. Il convient de souligner, à cet égard, qu'une société simple ne peut être éternelle. Afin d'éviter que la société civile ne soit dissoute de plein droit si l'un des associés venait à décéder ou était déclaré incapable ou notoirement insolvable, les statuts peuvent prévoir une clause de survie (en vertu de laquelle la société civile est continuée par les autres associés) ou une clause de continuation (en vertu de laquelle la société civile est continuée du fait que les héritiers de l'associé en question prennent sa place).

Conséquences fiscales ?

La société simple est généralement utilisée comme instrument de planification à l'égard d'un patrimoine immobilier. En effet, en cas d'apport d'un bien immobilier, des droits d'enregistrement seront en principe dus. Les conséquences fiscales lorsqu'un patrimoine immobilier est logé dans une société civile peuvent être résumées de la manière suivante.

La constitution d'une société simple ne requiert qu'un écrit sous seing privé qui ne doit pas obligatoirement être enregistré. Si l'acte constitutif est tout de même présenté volontairement à l'enregistrement, seul le droit fixe général de 50 euros est dû. Ce n'est que lorsque l'apport peut être qualifié de donation indirecte que le droit de donation (en Région wallonne au taux fixe de 3,3 % sera dû (qui, en Région flamande, est de 3 % entre partenaires et en ligne directe et de 7 % entre les autres). Le Service des décisions anticipées en matière fiscale admet d'ailleurs explicitement, dans un certain nombre de décisions, que l'apport de biens meubles relève de la gestion normale d'un patrimoine privé d'un bon père de famille et ne sert nullement des fins spéculatives de sorte qu'aucun revenu divers imposable n'est généré.

Durant son fonctionnement, la société simple n'est pas assujettie à l'impôt des sociétés, à défaut de personnalité juridique. Les associés sont imposés sur leur part dans les revenus générés par la société simple.

Aucun droit d'enregistrement n'est dû non plus **lors de la dissolution** de la société simple à moins que cette dissolution soit suivie de l'enregistrement spontané de l'acte établi. Dans ce cas, le droit fixe général de 50 euros sera perçu. Dans la mesure où la dissolution de la société civile s'inscrit dans le cadre de la gestion normale d'un patrimoine privé, il n'a y a pas non plus d'impact au niveau de l'impôt sur les revenus.

⁷ Les associés sont assujettis à l'impôt des personnes physiques proportionnellement à leur part dans la société simple.



3.3.2 Fondation-Bureau d'administration (« STAK »)

Outre la structure intéressante de la société simple, il est également possible d'opter pour la certification des titres par l'intermédiaire de la fondation-bureau d'administration (« STAK »). La certification d'actions est l'opération par laquelle un propriétaire transfère ses actions en pleine propriété à une entité spécifique, le bureau d'administration, qui émet à cet effet des certificats au cédant. Les certificats représentent la valeur économique de l'action, tandis que les droits d'administration et de contrôle (propriété juridique) liés aux actions sont exercés par le bureau d'administration. Celui-ci a l'obligation de reverser immédiatement tous les avantages patrimoniaux que les éléments produisent au cédant, qui est donc devenu titulaire du certificat.

Cette technique est souvent utilisée afin de garantir la continuité et le caractère privé d'une entreprise au niveau de la génération suivante. L'actionnaire familial cède ses actions à un bureau d'administration dont il devient administrateur. Étant donné que le bureau administratif exerce les droits de contrôle sur les actions, le dirigeant d'entreprise conserve le contrôle de l'entreprise familiale. Il peut ensuite faire donation des certificats aux enfants, le cas échéant avec réserve d'usufruit.

Certification réglementée

En vertu du droit belge, une certification n'est actuellement possible qu'à l'égard des titres émis par une SRL ou une SA. La forme des actions est sans importance. Seuls des certificats nominatifs ou dématérialisés peuvent être émis. Les actions nominatives doivent toujours être échangées contre des certificats nominatifs. En général, une action est échangée contre un certificat, mais ce rapport peut également être différent. La loi exige que le bureau d'administration soit une personne morale, mais pas nécessairement une personne morale belge. Bien souvent, on recourt, à cet effet, à une fondation-bureau d'administration néerlandaise ou à une fondation privée belge. La fondation-bureau d'administration néerlandaise permet une organisation souple d'une gestion qui fonctionne de manière totalement autonome. Il n'y a ni membres ni actionnaires. La fondation privée belge est également caractérisée par la souplesse de l'organisation de la gestion, elle n'a pas de propriétaire économique et est exclusivement régie conformément aux statuts établis par le fondateur.

Les rapports entre le bureau d'administration et le titulaire des certificats sont réglés dans la convention de certification. Le contenu de la convention de certification est laissé en grande partie à l'autonomie contractuelle.



Qu'est-ce qui est repris dans la convention ?

- Les modalités relatives à la cession des revenus par l'émetteur au titulaire des certificats.
- Un règlement en ce qui concerne les frais de fonctionnement de l'émetteur.
- L'établissement des règles relatives à l'exercice du droit de vote par l'émetteur dans la société sous-jacente.
- Les conditions en matière de convertibilité (échange) des certificats en actions, la loi stipulant que les clauses d'interdiction d'échange peuvent être limitées à une durée déterminée.
- Les conditions en matière de cessibilité des certificats.
- Le fonctionnement de la gestion au sein de l'émetteur.

Certification non réglementée

Tous les titres autres que les titres émis par une SRL ou une SA, et d'autre part, d'autres biens tels qu'un portefeuille-titres, des œuvres d'art, des créances... peuvent également être certifiés. Dans ce cas, on parle de certification non réglementée. En vertu du droit néerlandais, tous les types de biens, tant mobiliers qu'immobiliers, tant corporels qu'incorporels, peuvent faire l'objet d'une certification.

Traitements fiscaux

On considère généralement que la STAK dotée de la personnalité juridique est un instrument de contrôle plus fort. À condition que certaines conditions soient remplies, la STAK est fiscalement transparente, tout comme la société simple.

La certification dissocie la propriété juridique de la propriété économique : la STAK devient alors propriétaire juridique des parts cédées. Les droits des titulaires de certificats (les enfants) sont limités aux droits économiques, à savoir le droit aux revenus. La combinaison d'une donation avec la constitution d'une société simple et/ou d'une STAK offre au donateur la possibilité d'assurer la continuité et le maintien du holding au sein de la famille.

Taxe Caïman : attention aux conséquences très importantes !

La taxe Caïman a été introduite en 2015. Celle-ci a encore été renforcée en 2017, mais quelques modifications importantes ont également été apportées en 2024. L'objectif de la taxe a toujours été de lutter contre l'évasion fiscale par l'intermédiaire de pays à faible taux d'imposition, comme les îles Caïmans. Il s'agit d'une taxe dite de « transparence ». Cela signifie qu'elle impose les personnes sous-jacentes en Belgique comme si elles avaient elles-mêmes obtenu ces revenus directement. Le fisc regarde pour ainsi dire à travers la construction mise en place. Mais ce n'est pas tout ! Outre la règle de transparence, les distributions provenant de la construction juridique dans le chef du bénéficiaire sont traitées comme des dividendes, sur lesquels 30 % d'impôt peuvent être dus (soit par une retenue sur le précompte mobilier, soit par une déclaration à l'impôt des personnes physiques ou morales). Un ensemble complexe de règles doit toutefois éviter une double imposition. Une chose est sûre : la taxe Caïman est complexe et il convient de tenir compte d'un certain nombre de nouveautés importantes à partir de l'année civile 2024.

Découvrez-en les dernières modifications [ici](#).





4. LA PÉRIODE DE TRANSACTION

Le transfert d'une entreprise est généralement une période émotionnelle. Ce n'est pas parce qu'il s'agit d'argent, bien que cela joue naturellement un rôle. C'est surtout le sentiment de lâcher prise qui suscite beaucoup d'émotions. Que vous transfériez entièrement votre entreprise par la vente à des tiers ou que vous engagiez un investisseur externe, vous devez en quelque sorte « lâcher prise ». Vous tournez une page. Au début, il y a la période de la construction, de la croissance, de l'énergie. Ensuite vient la période pendant laquelle on travaille vers le transfert, vers la vente. Clôturer cette phase est difficile pour de nombreux entrepreneurs. Certains ont même des regrets même après la vente, car ils se sont laissés emporter par une belle offre, mais sont ensuite tombés dans un trou noir. Heureusement, il y a aussi énormément de témoignages positifs. Des entrepreneurs qui ont eu plaisir à construire, à vendre et ensuite à profiter de leurs passions et de leur famille. À mettre leur argent et leurs connaissances au service de la société. Ou encore à tout simplement recommencer à zéro. Entre-temps, le « serial entrepreneur » s'est également fait connaître dans l'économie belge : des entrepreneurs qui construisent à chaque fois quelque chose et vendent ensuite leurs intérêts pour réapparaître ailleurs avec une nouvelle entreprise. Les nouvelles générations d'entrepreneurs sont plus ouvertes à la vente que les générations précédentes. Auparavant, la plupart des entreprises restaient le plus longtemps possible entre les mains de la famille. Les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui trouvent désormais qu'il est normal d'examiner s'il ne vaut mieux pas vendre une entreprise lors d'une certaine phase, parfois déjà assez rapidement. Mais qu'un entrepreneur ait la continuité comme objectif principal ou se concentre sur une sortie anticipée, la période de transfert est pour le moins intéressante et même, dans de nombreux cas, tout à fait passionnante.

Dans le chapitre précédent, nous avons abordé plus en détail la période de préparation. Pendant cette phase, l'entrepreneur se pose certaines questions importantes : de quoi ai-je envie pour mon entreprise, pour mon patrimoine et comment puis-je travailler de manière structurée ? Vous

souhaitez céder l'ensemble de votre entreprise à un tiers ? Dans ce cas, cette période de préparation dure en moyenne deux à cinq ans. Surtout lorsque l'entreprise existe depuis longtemps et que le fondateur/propriétaire s'apprête à la quitter parce qu'il ou elle cesse complètement de travailler. Si ce n'est pas le cas, le délai est plus court. Mais les entreprises doivent être « préparées » à la phase de vente. Cela signifie que la gestion de l'entreprise est optimisée afin que les résultats soient les meilleurs possible. Parallèlement, c'est la recherche de partenaires idéaux qui commence. Dans le passé, il s'agissait surtout d'acheteurs stratégiques. Souvent des concurrents du secteur. À présent, il s'agit souvent d'acheteurs financiers. La combinaison d'un acheteur financier, par exemple sous la forme d'un fonds de Private Equity et d'un acheteur stratégique est également envisagée. Durant cette période préparatoire, l'entrepreneur peut aussi lentement s'habituer à l'idée que l'entreprise va être vendue. La grande réflexion sur la vie après la cession peut alors commencer. Car à quoi ressemblera la vie après ?

Cette période de transaction est différente pour tous les entrepreneurs. Certains transfèrent tout ou partie de l'entreprise d'un parent à un fils ou une fille. D'autres s'adressent à un plus grand concurrent du secteur, tandis que d'autres optent pour une vente à un acteur international. Une partie acheteuse, la partie vendeuse, de nombreux conseillers, la banque, l'expert-comptable, les estimateurs... C'est la valse des spécialistes autour de la table. Dans cette phase, l'entrepreneur a déjà appuyé sur un bouton mentalement. La vente est fixée. Il n'y a guère de doutes à ce sujet. Mais maintenant que les choses sont claires et que tous les spécialistes (pour qui cela fait partie du quotidien) se penchent sur la question, la tension monte. La négociation. Discuter des personnes de l'entreprise que vous pourriez laisser derrière vous. Ou avec qui vous continuerez à travailler parce que vous resterez vous-même pendant un certain temps. Sans oublier l'aspect financier. Autant de facettes qui rendent cette phase intense et, dans certains cas, stressante. Et soudain, la ligne d'arrivée est vraiment visible et les signatures sont apposées chez le notaire. L'affaire est vendue. Une nouvelle ère s'ouvre.

La transmission de votre entreprise implique de nombreux éléments. Il est dès lors très important de se faire bien accompagner pendant ce processus. Chez ABN AMRO MeesPierson Belgique, nos experts sont à votre disposition. Contactez-nous pour un rendez-vous sans engagement.

[Cliquez ici ou scannez le code QR.](#)





5. L'HEURE EST AUX NOUVEAUTÉS

Soulagement ? Ou une période de grande nostalgie ? Comment les entrepreneurs se sentent-ils la première année après la cession de leur « enfant » ? Ceux qui évoluent dans le monde des entrepreneurs pendant des années sont confrontés à différents types de réactions. Certains entrepreneurs qui se sont complètement retirés glissent apparemment sans effort dans la phase suivante de la vie, la période de pensionné. Pour d'autres, l'entrepreneuriat leur manque tellement qu'ils se lancent dans un nouveau projet. Afin de déterminer ce que vous voulez faire exactement après votre transmission d'entreprise, il est important de bien réfléchir à ce que vous envisagez pour cette nouvelle phase de la vie. Vous pouvez ainsi déterminer la manière dont vous utiliserez le patrimoine libéré.

5.1 QUEL TYPE D'ENTREPRENEUR ÊTES-VOUS ?

Chez ABN AMRO MeesPierson Belgium, nous distinguons généralement 6 types d'entrepreneurs différents : le pensionné, le conseiller, le charitalement fortuné, celui qui place, celui qui investit et le « serial entrepreneur ». Vous reconnaissiez-vous dans l'une des descriptions suivantes ?

• Le pensionné

Certains entrepreneurs qui vendent leur entreprise sont vraiment prêts pour une nouvelle phase. Vous disposez d'un capital libre et disponible. Vous souhaitez profiter de la vie et vous voulez voyager, par exemple. Et vous avez (enfin) suffisamment de temps pour les passions, la famille, les amis, les enfants ou les petits-enfants.

• Le conseiller

Vous souhaitez abandonner complètement la vie d'entrepreneur ? Elle vous est fastidieuse à vivre. Tout le monde peut dire que vous avez fait du bon travail en tant qu'entrepreneur et que vous pouvez lâcher prise en toute sérénité ; mais vous souhaitez quand même continuer. Vous devenez donc conseiller dans une ou plusieurs entreprises. Et c'est souvent là que votre expertise est la plus attendue.

• Le charitalement fortuné

Laisser l'entrepreneuriat derrière soi, c'est bien sûr possible. Mais il y a d'autres domaines dans lesquels vous pouvez vous investir, dans une optique entrepreneuriale. Investir une belle somme dans une bonne cause. Vous préférez une approche

professionnelle. Vous disposez du temps et des ressources nécessaires. Vous souhaitez donner quelque chose en retour et rester actif professionnellement.

• L'investisseur

Vous ne souhaitez plus être capitaine du navire. Mais vous êtes plutôt intéressé par l'investissement dans des entreprises prometteuses. C'est un défi, car en tant qu'investisseur, vous conseillez, mais vous ne prenez pas les décisions.

• Le « Serial Entrepreneur »

Vous avez vendu votre entreprise ? Le nouveau projet pointe déjà le bout de son nez. Et vous êtes à nouveau aux commandes. La transmission d'une entreprise est donc une étape intermédiaire pour ce type d'entrepreneur. Lorsque vous signez chez le notaire, vous pensez déjà à la nouvelle entreprise. Une entreprise qui sera à nouveau vendue dans quelques années.

• Celui qui place

L'argent doit rapporter. C'était comme ça quand le capital était encore dans l'entreprise. C'est encore le cas maintenant que le patrimoine a été libéré lors de la vente. Cet argent peut être placé de manière à obtenir des rendements proches de ceux qu'il a générés dans votre entreprise désormais vendue. Placer peut s'avérer intéressant. Ce type d'entrepreneur s'y plonge et trouve une nouvelle passion. Bien entendu, investir comporte toujours un risque et vous pouvez perdre (une partie de) ce que vous avez placé.

Souhaitez-vous placer le capital libéré en tant qu'investisseur ? Chez ABN AMRO MeesPierson, nous disposons d'un éventail de produits d'investissement. Contactez l'un de nos experts pour un rendez-vous sans engagement. Nous nous ferons un plaisir de trouver avec vous la solution d'investissement qui correspond le mieux à votre situation spécifique.

Cliquez ici, scannez le code QR ou contactez Xavier Piqueur Senior wealth planner, sur +32 9 242 22 02 / xavier.piqueur@be.abnamro.com





5.2 CROISSANCE DU PATRIMOINE

Quel que soit le type d'entrepreneur que vous êtes, il est naturel que vous souhaitiez continuer à faire fructifier le capital libéré. Vous assurez ainsi votre avenir et celui de vos enfants et petits-enfants. La façon de procéder dépend bien sûr de votre situation personnelle. À cet égard, il est également important de ne pas prendre de décisions inopinées. Il est essentiel de prendre le temps d'identifier correctement vos souhaits. Vos souhaits à vous et ceux de vos enfants. Vous pouvez ainsi choisir de maintenir le patrimoine familial et de le faire croître dans son ensemble. Dans ce cas, vous pouvez opter pour un rendement élevé sur un long horizon de placement. Mais dans un autre cas, vous pouvez par exemple aussi utiliser le patrimoine comme source de revenus pour vous-même ou pour l'un de vos enfants. En outre, vous pouvez également choisir d'investir dans des placements (ESG), de l'immobilier, des investissements mobiliers, des fonds de Private Equity ou de la philanthropie. Les possibilités sont légion. Dans tous les cas, ce dont vous avez besoin, c'est d'un plan. Chez ABN AMRO MeesPierson Belgique, nous réfléchissons volontiers avec vous à des solutions et des structures, en partant de vos objectifs personnels.

5.3 PRIVATE EQUITY

Aujourd'hui, le Private Equity gagne énormément en popularité. Ce type d'instrument vous permet d'investir dans des entreprises non cotées en bourse. Cette stratégie doit être considérée comme complémentaire à un portefeuille diversifié, car le rendement potentiellement plus élevé va de pair avec un risque élevé et une faible liquidité. Ce manque de liquidité est l'un des principaux risques observés en cas de surpondération du Private Equity en tant que classe d'actifs à investir : en effet, il est difficile de vendre ce type de placements avant l'expiration complète de l'horizon d'investissement.

Le recours à cet investissement à long terme (plus de 10 ans) peut intéresser une entreprise pour diverses raisons, par exemple :

- Développement de nouveaux produits et technologies
- Renforcement de la structure du bilan
- Accroissement du fonds de roulement

Les investisseurs Private Equity participent à la vie de l'entreprise pendant une certaine période afin de mettre en œuvre un plan de croissance concret et de l'aider à passer au stade de vie suivant. Au terme de ce plan de croissance, l'investissement Private Equity est vendu et l'investisseur réalise son rendement.



5.3.1 Types de Private Equity

Chaque entreprise passe par différents stades de vie et à chacun de ces stades correspond une stratégie Private Equity bien définie. Le spectre des possibilités s'étend des investissements plus risqués dans des start-ups à des investissements relativement défensifs dans des entreprises plus mûres.

- **Le capital risque (« Venture Capital »)** consiste en des investissements dans de jeunes entreprises qui recherchent un financement pour se développer (stade précoce). De ce fait, ces investissements impliquent généralement un risque plus élevé, mais potentiellement aussi un rendement plus élevé.
- **Le capital de croissance (« Growth Capital »)** cible des entreprises avec un potentiel de croissance élevé. Ces entreprises recherchent des moyens financiers supplémentaires pour poursuivre leur croissance. Le capital de croissance acquis leur permet par exemple d'ouvrir une filiale supplémentaire à l'étranger, de procéder à une reprise ou d'augmenter leur capacité de production.
- **Le transfert de capital (« Buy-out »)** est une stratégie qui consiste à racheter des entreprises matures et rentables. La participation majoritaire acquise donne souvent lieu à une révision de la stratégie d'entreprise et/ou des activités opérationnelles.



Pour choisir une stratégie et, par conséquent, une entreprise dans laquelle investir, il est essentiel de rassembler suffisamment d'informations sur l'entreprise visée.

5.3.2 Comment investir en Private Equity ?

En raison des niveaux d'entrée considérablement plus élevés du Private Equity par rapport aux fonds d'investissement traditionnels, le Private Equity n'est pas accessible en tant qu'investissement direct à la plupart des investisseurs particuliers. Pour y remédier, vous pouvez investir dans des fonds qui répartissent le capital investi dans un panier de 10 à 20 entreprises prometteuses. Cela permet de limiter le risque lié à chaque entreprise individuelle.

Une autre solution consiste à investir dans des fonds de fonds Private Equity. Le capital investi est réparti entre différents fonds Private Equity et les liquidités de l'investisseur atteignent davantage d'entreprises par le biais des actions sous-jacentes dans les fonds. Cela se traduit par un degré de diversification plus élevé et une répartition supérieure des risques. Pour réaliser le plein potentiel de diversification du Private Equity, il est conseillé de se constituer progressivement un portefeuille Private Equity réparti entre différents fonds Private Equity, stratégies et régions.

Lorsque l'on envisage d'investir dans un tel fonds, il nous semble crucial de déterminer le régime fiscal d'un point de vue belge. Dans la pratique, la tâche est souvent ardue compte tenu de la diversité des formes juridiques existantes et du contexte international dans lequel ces fonds opèrent. Nous insistons sur le fait qu'il est important pour l'investisseur en Private Equity de ne pas limiter l'analyse d'un point de vue financier ou technique d'investissement, mais aussi de clarifier le cadre fiscal d'un point de vue belge. En outre, il est crucial de déterminer dans quelle mesure le Fund Manager peut/veut intervenir pour vous fournir, en tant qu'investisseur, les informations nécessaires afin de respecter vos obligations fiscales belges. En l'absence de collaboration de la part du Fund Manager, une taxation plus lourde n'est pas exclue.

5.3.3 Risques liés à l'investissement en Private Equity

• Risque de liquidité

L'investissement en Private Equity nécessite un horizon d'investissement de 10 ans ou plus, avec une exigence de capital moyenne de 5 à 7 ans. En raison de cette longue durée, le risque principal lié au Private Equity est le manque de liquidité, dans la mesure où le produit est très difficile, voire impossible à négocier pendant cette période.

• Risque de marché

Le risque de marché dépend des entreprises ou des fonds dans lesquels on investit. Lorsqu'ils perdent de la valeur, votre investissement perd également de la valeur. En outre, il existe un risque que le gestionnaire de fonds investisse dans des entreprises qui n'atteignent pas leurs objectifs de croissance ou qui ne peuvent pas être vendues à temps. Pour cette raison, il est recommandé de répartir le portefeuille sur plusieurs entreprises et/ou fonds. En tant qu'investisseur, il est par ailleurs essentiel de recueillir suffisamment d'informations exactes sur les entreprises dans lesquelles vous investissez pour éviter les mauvaises surprises.

• Risque de change

Il existe un risque de change lorsque le fonds Private Equity est libellé en devise étrangère ou investit dans des actifs sous-jacents cotés en devise étrangère. Si cette devise étrangère perd de sa valeur, il existe un risque que le montant que vous recevez dans votre devise de base soit inférieur à l'apport initial.

• Risque de contrepartie

Le risque qu'une contrepartie au sein d'un fonds Private Equity ne soit pas en mesure de respecter ses obligations.

• Risque de taux

Le risque de fluctuations de la valorisation de produits indexés ou liés à des taux d'intérêt.

• Risque émergent

Il est possible que des pays émergents ou moins développés soient davantage confrontés à des défis structurels, économiques ou politiques que les pays développés.

Découvrez [ici](#) tout sur le Private Equity. Le Private Equity est-il fait pour vous ?
Contactez-nous et nos experts se feront un plaisir d'examiner votre situation personnelle lors d'un rendez-vous sans engagement.

[Cliquez ici](#) ou scannez le code QR.





5.4 PHILANTHROPIE

Vous pouvez également choisir de consacrer une partie de votre patrimoine ou des bénéfices de la transmission d'entreprise à la philanthropie. Vous pouvez la considérer comme une nouvelle étape ou un nouveau départ, qui vous permettra non seulement de façonner votre vision pour l'avenir, mais aussi d'apporter une contribution positive à la communauté. C'est possible grâce à un plan de donation. Un tel plan vous aide à identifier de manière proactive les bonnes causes ou les projets qui vous correspondent. Vous pouvez ensuite examiner les possibilités juridiques qui vous conviennent, d'une donation unique à la création de votre propre fondation, chaque option avec sa propre fiscalité.

5.4.1 Établissez un « plan de donation »

Lorsque vous faites un don à une organisation caritative, nous vous recommandons de remplir un « plan de donation ». Vous pouvez ainsi définir vos objectifs de manière très concrète. Ce plan vous aide à déterminer de manière proactive les organisations caritatives ou les projets caritatifs qui vous tiennent à cœur. Vous faites un don en commun avec plusieurs personnes ? Remplissez alors le plan de donation avec eux et réfléchissez ensemble à un certain nombre de questions. Qu'est-ce qui vous préoccupe et quels sont les thèmes qui vous semblent importants ? Y a-t-il quelque chose que vous aimeriez voir changer dans le monde ? Qu'est-ce qui vous met en colère ou vous rend heureux lorsque vous lisez les actualités ? Quels sont les problèmes qui vous préoccupent ? Avez-vous eu des expériences positives en soutenant certaines organisations caritatives ? Un plan de donation vous permet de tout planifier avec clarté. Pour élaborer le plan, vous devez vous poser quelques questions importantes.

Sur quels thèmes souhaitez-vous vous concentrer et que souhaitez-vous soutenir ?

Il est important de réfléchir à ce que vous souhaitez soutenir. Souhaitez-vous vous engager dans la préservation des biens culturels ? Souhaitez-vous rendre l'éducation accessible aux enfants du monde entier ? Ou souhaitez-vous par exemple préserver la population animale ? Les thèmes ci-dessous vous aideront à trouver une réponse à cette question. Vos centres d'intérêt sont vastes et vous trouvez que de nombreux thèmes sont importants ? Voici quelques exemples de thèmes possibles : la lutte contre la pauvreté, les soins de santé, les arts et la culture, les droits de l'homme, la musique, la nature, l'environnement, les animaux, le « vivre ensemble » en Belgique, l'éducation, l'aide d'urgence, etc. La liste est longue et nous recommandons de choisir 2 à 4 thèmes maximum.

Pour qui souhaitez-vous agir ?

Il est important de déterminer le ou les groupes cibles que vous souhaitez atteindre avec votre don. Qui ou quoi aimeriez-vous aider avec votre soutien ? Par exemple : les enfants en situation de vulnérabilité, les réfugiés, les musées, les réserves naturelles, les personnes âgées isolées, les victimes de violences, les espèces protégées, les personnes souffrant de maladies chroniques, etc.

Quelle région souhaitez-vous privilégier ?

Où dans le monde voulez-vous faire la différence ? Il se peut que vous souhaitez rendre quelque chose dans votre propre quartier. Ou que la situation des enfants des rues en Amérique du Sud vous ait particulièrement touché pendant votre voyage. Vous pouvez évidemment choisir de ne pas vous limiter à une région particulière. Toutefois, plus votre objectif sera clair, plus votre don sera efficace.

Les questions ci-dessus vous ont aidé à choisir le thème, le groupe cible et la région. Pour chaque thème, vous pouvez également indiquer un problème ou un domaine sur lequel vous souhaitez vous concentrer. Par exemple, pour le thème des soins de santé, pensez à la recherche sur le cancer chez les enfants en Belgique ou encore pour le thème du bien-être animal avec la protection des rhinocéros en Afrique australe.

Quel impact voulez-vous avoir ?

Pour aligner l'objectif et le résultat escompté, vous pouvez formuler votre déclaration de mission. En une à trois phrases, votre mission répond aux questions suivantes : Sur quoi vais-je me concentrer ? Que vais-je faire ? Comment vais-je m'y prendre ?

La déclaration de mission est la base de votre stratégie de don et est généralement simple, proactive et courte. Dans votre déclaration de mission, vous définissez les domaines d'intervention et/ou les groupes cibles sur lesquels vous vous concentrez, ainsi que les activités spécifiques qui, selon vous, devraient être mises en œuvre pour aborder, voir résoudre les problèmes. Si vous vous concentrez sur plusieurs thèmes, vous pouvez rédiger une déclaration de mission pour chaque thème.

Voici quelques exemples : contribuer à la protection de la nature, en se concentrant sur la forêt tropicale, en soutenant des projets qui se concentrent sur la protection de la forêt tropicale et en offrant un avenir aux populations locales par la formation à l'écotourisme et à l'exploitation durable de la forêt.



Quelle est l'approche des œuvres caritatives que vous souhaitez soutenir ?

Les organisations caritatives se distinguent également par leurs méthodes. Un même problème peut être ainsi abordé de différentes manières. Il peut s'agir de services directs, de sensibilisation, de recherche ou de lobbying en faveur d'une meilleure législation. Par exemple, vous souhaitez lutter contre la violence domestique à l'égard des femmes ? Dans ce cas, soutenir un refuge pourrait être une approche de « service direct ». Une autre approche pourrait consister à soutenir la recherche sur les causes de la violence à l'égard des femmes et à proposer des solutions pour réduire le problème. Pour favoriser la prise de conscience et l'autonomisation, vous pouvez également soutenir des projets qui aident les femmes à reconstruire leur vie. Enfin, le lobbying auprès du gouvernement (local) peut permettre d'inscrire le problème à l'ordre du jour politique. Il peut aussi être judicieux de combiner différentes approches pour obtenir de meilleurs résultats. Le plus important est de trouver l'approche qui vous convient vraiment.

Quel budget voulez-vous y consacrer ?

Pour déterminer le montant que vous pouvez et voulez dépenser, il est utile de faire le point sur le montant total de vos dons actuels. Après cet inventaire, vous pourrez décider si vous considérez ce montant comme trop faible, correct ou trop élevé. Êtes-vous satisfait de votre montant actuel ? Pouvez-vous et souhaitez-vous donner plus ? Cette réflexion vous aidera à décider du montant que vous désirez donner à l'avenir. Il peut s'agir d'un pourcentage de vos revenus, d'un pourcentage de votre patrimoine ou, par exemple, d'un montant fixe. Peut-être ne souhaitez-vous donner qu'après votre décès : dans ce cas, vous pouvez faire un legs. Si vous habitez en Région flamande, l'œuvre caritative ne paiera pas de droits de succession sur ce qu'elle reçoit de votre succession.

5.4.2 Choisissez le mode de donation approprié

Une fois que vous avez élaboré votre plan de donation, vous pouvez examiner la manière dont vous souhaitez faire un don. Il existe en effet différentes structures que vous pouvez choisir, chacune ayant des conséquences fiscales différentes.

Don unique

Si vous faites un versement unique à titre de don d'au moins 40 euros, vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôt de 45 % du montant effectivement versé. Cela doit être mentionné sur une attestation de l'organisation caritative. Le montant total des dons pour lesquels une

réduction est accordée ne peut jamais dépasser : soit 10 % de votre revenu net total, soit 408.130 euros (année d'imposition 2025, revenus 2024). Seules les institutions reconnues d'utilité publique peuvent délivrer une telle attestation⁸.

Fonds nominatif

Vous créez un Fonds nominatif au sein de la Fondation Roi Baudouin, de votre vivant ou par testament. Vous décidez du nom et de l'objectif du fonds. Ce fonds choisit des projets pour une bonne cause et les soutient financièrement.

Le fonds a pour objectif un projet déterminé. Le Conseil d'administration est composé de vous-même en tant que fondateur et, après votre décès, d'une personne désignée, d'un membre de la FRB et d'un expert du projet que vous souhaitez soutenir. La FRB peut vous aider à choisir cet expert.

Un fonds doit disposer d'un montant minimum de 75.000 euros et se poursuit tant que le budget est suffisant pour réaliser son objectif et tant que le projet à financer existe. Outre son objectif philanthropique, votre fonds au sein de la FRB peut également remplir une mission pour vous personnellement, comme la coordination des soins en cas de besoin, en collaboration avec votre mandataire extrajudiciaire.



⁸ Il s'agit d'institutions qui sont soit explicitement incluses dans la loi, soit reconnues par le ministre des Finances.



Fondation

Vous pouvez également créer votre propre fondation, qui soutiendra une œuvre caritative spécifique. La création doit être notariée ou faire l'objet d'un testament.

Il est important de prévoir un capital (de départ) suffisant pour que la fondation puisse remplir ses objectifs et soit viable. Le capital de la fondation est destiné à poursuivre un but désintéressé dans le cadre d'une ou plusieurs activités bien définies. La fondation ne peut distribuer ou procurer, directement ou indirectement, aucun avantage pécuniaire aux fondateurs, aux administrateurs ou à d'autres personnes, à l'exception du but désintéressé fixé dans les statuts. La fondation doit avoir au moins un administrateur.

Il existe deux types de fondation : les fondations privées et les fondations d'utilité publique. La fondation d'utilité publique doit avoir l'un des sept buts énumérés dans la loi, visant à la réalisation d'une œuvre de nature philanthropique, philosophique, religieuse, scientifique, artistique, éducative ou culturelle. La fondation privée peut avoir un but différent, mais néanmoins non lucratif (par exemple, assurer la protection d'un enfant handicapé).

D'un point de vue fiscal, votre donation ou votre legs à une fondation sera taxé de manière avantageuse. Les taux diffèrent selon la région concernée.

La fondation privée peut être intéressante pour organiser une planification patrimoniale en faveur d'un enfant nécessitant une protection complémentaire. La fondation a alors pour objectif d'organiser et de financer la prise en charge de l'enfant. Cela permet de garantir que les soins à l'enfant se poursuivent même après votre décès. Dans cette fondation, le conseil d'administration est assuré par des fiduciaires et, si c'est possible, par vos autres enfants. Les statuts précisent l'ensemble des soins à octroyer.

Testament

Vous pouvez faire un legs à une œuvre caritative via un testament. Si vous habitez en Région flamande, l'œuvre caritative ne paiera pas de droits de succession sur ce qu'elle reçoit de votre succession.

En fonction de vos besoins spécifiques et de l'importance du patrimoine à affecter, il convient de faire un choix approprié. L'équipe Wealth Solutions est à votre disposition pour vous accompagner dans ce choix, en collaboration avec votre conseiller.

