

Estate Planning

SUPPLÉMENT DE L'ECHO DU 12 JUIN 2025



ANN MAELFAIT
ET ANTON VAN ZANTBEEK
AVOCATS

«Le patrimoine suscite
des discussions enflammées.
Plus il est élevé, plus cela devient explosif»

L'Echo

© JOSEPHIN TONDELIER

«Le patrimoine suscite des discussions enflammées. Plus il est élevé, plus cela devient explosif»

Une planification patrimoniale réussie exige bien plus que des documents juridiques solidement rédigés. «C'est tout un art de trouver le juste équilibre entre les diverses préoccupations.»

PETRA DE ROUCK

Depuis plus de deux décennies, Ann Maelfait et Anton van Zantbeek se consacrent à l'accompagnement des grands patrimoines et des entreprises familiales. Leur expertise s'étend de la structuration et la planification patrimoniale à la gestion des conflits, en passant par les procédures judiciaires, souvent dans des contextes internationaux complexes. Au fil des années, ils ont vu la législation et la fiscalité évoluer à maintes reprises. Désormais, ils sont concurrencés par un acteur inattendu: l'intelligence artificielle. ChatGPT propose à présent des plans patrimoniaux à ceux qui lui soumettent leur situation familiale et financière.

L'IA, un allié ou un défi?

Ann Maelfait: «Nos consultations ne commencent plus par l'explication des principes de base. Les clients arrivent avec des informations glanées ici et là, souvent incomplètes ou erronées. L'intelligence artificielle mélange fréquemment les règles belges et étrangères, tantôt néerlandaises, tantôt françaises. Nous devons donc commencer par ajuster les attentes et les perceptions.»

Pourquoi une planification patrimoniale est-elle cruciale, surtout pour les grandes fortunes?

Anton van Zantbeek: «Je pourrais vous énumérer des tas des raisons. Mais prenons la principale. Le patrimoine suscite des discussions enflammées. Et plus il est élevé, plus cela peut devenir explosif. La loi offre une solution standard, adaptée à la majorité, mais pas aux situations

«Un proverbe chinois nous enseigne que ce sont les petites taupinières qui nous font trébucher, et non les grandes montagnes.»

Anton van Zantbeek
Avocat

particulières comme les familles recomposées ou les très grandes fortunes.»

A. M.: «Ces grands patrimoines sont souvent complexes et structurés au niveau international. Les entrepreneurs, qui ont pris des risques pour développer leurs activités, s'inquiètent de la continuité de leur entreprise, qui n'est qu'une partie de leur patrimoine. D'autres parties prenantes à ce patrimoine entrent aussi en jeu.»

À quel moment de la vie les gens se tournent-ils vers vous pour une planification patrimoniale?

A. M.: «Récemment, un octogénaire est venu nous voir. Nous vivons plus longtemps, mais ce sont souvent des quinquagénaires ou sexagénaires, surtout après la vente de leur entreprise.»

A. v. Z.: «En réalité, la planification



Les avocats Ann Maelfait et Anton van Zantbeek. © JOSEFREN TONDELEM

LES PROFILS

Ann Maelfait (49 ans)

- > Avocate spécialisée en planification patrimoniale et procédures civiles.
- > Master en droit, KULeuven.
- > Master complémentaire en droit fiscal, KULeuven.

Anton van Zantbeek (52 ans)

- > Avocat depuis 1996, spécialisé en planification patrimoniale et droit fiscal.
- > Master en droit, UGent.
- > Master complémentaire en droit fiscal, École de commerce Solvay.

patrimoniale concerne tous les âges. Elle implique cependant des approches différentes selon les générations. Les jeunes pensent aux conditions matrimoniales et à un testament de type 'filet de secours' pour l'autre conjoint, puis viennent les testaments plus complexes, avec des donations et des mandats de protection, pour finalement envisager des donations complètes à la génération suivante.»

Quelles sont les principales préoccupations des clients en matière de planification?

A. M.: «Il n'y a jamais une seule préoccupation. L'art est d'écouter et de trouver le juste équilibre entre ces différentes préoccupations. Protéger le partenaire sans léser les enfants est souvent primordial, surtout dans les successions de familles recomposées.»

A. v. Z.: «Nous devons parfois dissiper certaines illusions. Les gens veulent souvent garder dans la famille des objets de grande valeur émotionnelle, comme une peinture, des bijoux, une voiture de collection ou une maison de vacances. Mais cela peut être source de conflits. Un proverbe chinois nous enseigne que ce sont les petites taupinières qui nous font trébucher, et non les grandes montagnes. Parfois, il est donc préférable de vendre pour éviter les disputes entre enfants. L'œuvre de

toute une vie ne doit d'ailleurs pas être mise en vente immédiatement. Là aussi, une planification bien faite apportera la solution.»

A. M.: «L'émotion dans la planification est souvent oubliée. Les documents juridiques sont secs et ne reflètent pas les sentiments sous-jacents, qui continueront à s'exprimer par la suite.»

Les querelles familiales sont-elles plutôt la règle ou l'exception?

A. M.: «Nombre de familles gèrent cela très bien, mais les conflits ont tendance à augmenter au fil des ans. Le monde change, l'individualisme grandit. Les gens communiquent moins, ne se voient plus aussi souvent. Les mariages internationaux et les enfants vivant à l'étranger compliquent les choses.»

A. v. Z.: «L'internationalisation complexifie la situation. Pour les impôts sur le revenu, il existe des conventions internationales. Et pour le droit matrimonial et le droit successoral, ainsi que toutes sortes d'autres dispositions dans le domaine civil, un cadre international est en place ou est en voie de l'être. Mais pour les droits (impôts) de succession et de donation, aucune uniformisation n'existe. Au contraire, même. Dans un pays, c'est le lieu de résidence de la personne décédée qui importe. Dans un autre, c'est le lieu de la personne bénéficiaire. Et dans un troisième, c'est la localisation des biens légués qui est déterminante. Ainsi, les patrimoines sont souvent doublement, voire triplement taxés.»

Les liens familiaux ne sont plus aussi solides qu'avant. Les gens sont-ils plus nombreux à vouloir déshériter un enfant?

A. M.: «Il n'est pas rare d'entendre des quinquagénaires et sexagénaires exprimer ce souhait pour des raisons précises. Mais cela arrive aussi chez des octogénaires, voire des nonagénaires. Ils veulent déshériter leur enfant parce qu'il refuse de faire ceci ou cela. Parfois, les aînés envisagent la planification successorale comme un

«La fiscalité pousse les gens à envisager des donations, mais ce n'est pas toujours la meilleure option.»

Ann Maelfait
Avocate

«Beaucoup de mandats de protection ne sont pas optimaux. Un mandataire ne peut jamais se faire une donation à lui-même.»

Ann Maelfait
Avocate

moyen de pression. Dans ces cas-là, il est crucial de rétablir l'équilibre.

Nous recevons aussi souvent des demandes pour annuler une donation, car les parents estiment que leur enfant n'est pas assez reconnaissant. Cependant, une donation est, sauf entre époux, irrévocable.»

Les donations sont souvent plus avantageuses fiscalement que les héritages. Sont-elles donc systématiquement intégrées dans les planifications?

A. M.: «La fiscalité pousse effectivement les gens à envisager des donations, mais ce n'est pas toujours la meilleure option. Il existe d'autres solutions. Par exemple, un mandat de protection permet de prévoir une donation en urgence. C'est ce qui se passe généralement. Quand une personne est en fin de vie, nous sommes appelés avec le notaire. La planification de secours, notre 'parachute', est alors activée, et une donation est faite via le mandat de protection. Bien sûr, en cas de décès soudain, un mandat de protection ne suffit pas, mais une telle protection peut être utile.»

Ce mandat est-il devenu un élément essentiel dans toutes les planifications?

A. M.: «Absolument. Mais il mérite plus d'attention juridique. Tout le monde a un mandat de protection, ce qui donne l'impression que c'est simple. Pourtant, beaucoup ne sont pas optimaux. Quand il faut les utiliser, on découvre souvent que le 'parachute' ne fonctionne pas. Par exemple, si un enfant est désigné, on oublie parfois de nommer un mandataire ad hoc pour faire des donations à cet enfant. Un mandataire ne peut jamais se faire une donation à lui-même.

Il est aussi crucial de bien choisir le bénéficiaire du mandat. Nous constatons parfois des abus dans les procédures judiciaires.»

Les personnes fortunées s'inquiètent-elles de la façon dont la

génération suivante gèrera leur patrimoine?

A. v. Z.: «Les personnes qui ont bâti un patrimoine craignent souvent que la deuxième génération, au mieux, le préserve et que la troisième le dilapide. Cette crainte est fondée. Cette évolution se vérifie assez souvent.»

A. M.: «De plus en plus de parents nous demandent de parler à leurs enfants et petits-enfants, de leur donner d'amples explications, en somme de les former. Par exemple, nous devons parfois expliquer les risques d'un mariage sans contrat.

Il est possible de faire en sorte que la génération suivante n'accède que progressivement au patrimoine. Des clauses de gestion peuvent être incluses dans les actes de donation ou les testaments. Dans ce cas, le bénéficiaire doit accepter que la gestion soit confiée à quelqu'un d'autre pendant un certain temps. Cela peut être pour éviter qu'un héritier ne fasse des dépenses inconsidérées, comme l'achat d'une Ferrari, mais souvent, ces clauses visent à guider et former le légataire à prendre de bonnes décisions. Ainsi, l'on peut stipuler, par exemple, que l'enfant recevra des informations sur les décisions prises à partir de 18 ans et être impliqué dans les décisions dès 23 ans. Des fonds peuvent être débloqués pour des études ou l'achat d'une maison, avant que l'enfant ne prenne totalement le contrôle du patrimoine à 30 ans.»

Peut-on vraiment dormir sur ses deux oreilles une fois une bonne planification en place?

A. v. Z.: «Nous plaisantons parfois avec les personnes qui nous sollicitent en leur disant qu'ils ne peuvent devenir nos clients que s'ils acceptent de revenir nous voir chaque année. Certains pensent que c'est pour facturer plus, mais c'est essentiel pour suivre l'évolution de la planification. Les situations de vie et les besoins changent. Les gens peuvent aussi changer d'avis. C'est normal. Ce qui est plus problématique, c'est la volatilité législative. En Belgique, les règles du jeu changent en cours de partie.»



«Le climat fiscal incertain crée de l'anxiété. Beaucoup se demandent s'il ne vaudrait pas mieux s'installer à l'étranger.»

Anton van Zantbeek
Avocat



© JOSEPH TONDELIER

La nouvelle législation s'applique aussi aux anciennes planifications, qui doivent alors être ajustées. Fiscalement, c'est pareil. L'administration fiscale flamande semble avoir pris des stéroïdes. Des planifications patrimoniales classiques sont souvent contestées. Par exemple, une donation avec réserve de contrôle peut entraîner un avis d'imposition au décès, indiquant une vérification pour abus fiscal.»
A. M.: «Le 'service après-vente' est crucial. Nous voyons des sociétés civiles avec des procès-verbaux non conformes, ou des donations impossibles à prouver faute d'extraits de compte. Pour le fisc, c'est du pain

béné. Il pourra contester d'autant plus facilement la planification patrimoniale.»

Quels sont les sujets qui suscitent le plus de questions ces derniers temps?

A. M.: «Il y a une grande inquiétude autour du régime fiscal favorable des entreprises familiales, notamment en ce qui concerne l'immobilier qui y est logé. Le gouvernement flamand prévoit des ajustements dans son accord. Un arrêt à Gand, où un boucher a pu transmettre son patrimoine immobilier sans impôt grâce au régime favorable, a fait grand bruit. Depuis, le fisc flamand

surveille de près l'immobilier des entreprises familiales.»

A. v. Z.: «La Flandre est compétente pour les entreprises familiales depuis environ 30 ans et la législation a été modifiée autant de fois. Les entrepreneurs ont besoin d'un cadre stable et clair, pas d'un système instable. Si l'on continue à traiter l'immobilier de manière déraisonnable, de nombreux investisseurs se retireront, aggravant la pénurie de logements en Flandre, y compris dans le secteur social.»

Qu'en est-il de la taxe sur les plus-values annoncée?

A. v. Z.: «C'est un autre sujet qui

agite les esprits, même si nous avons peu d'informations pour l'instant. Ce climat fiscal incertain crée de l'anxiété. Beaucoup se demandent s'il ne vaudrait pas mieux s'installer à l'étranger.»

Les gens sont-ils vraiment prêts à déménager pour protéger leur patrimoine?

A. v. Z.: «Absolument. Déménager peut sembler simple, mais c'est une des planifications les plus complexes. Protéger son patrimoine en déménageant ne suffit pas, car les biens restent en Belgique. Il faut tout déplacer. Et ceux qui possèdent une entreprise ici ne peuvent pas la transférer facilement. De plus, déménager implique un coût personnel souvent sous-estimé.»

Avez-vous déjà réalisé des planifications insolites?

A. v. Z.: «Nous n'avons pas encore eu d'héritage légué à un animal de compagnie, mais nous avons orchestré d'autres planifications remarquables, dont je ne peux malheureusement pas parler pour des raisons de confidentialité.»

A. M.: «Parfois, cela touche aux secrets de la vie, comme des amours cachées ou des enfants illégitimes. La discrétion est cruciale dans notre métier. Nous emporterons beaucoup de secrets dans notre tombe. D'ailleurs, nos dossiers ne portent pas de noms, mais des numéros. Non pas parce que nous considérons nos clients comme des numéros, mais pour garantir la confidentialité de nos clients en toutes circonstances.»