



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Bruxelles, 15 octobre 2021

### **La plupart des entreprises familiales ne sont pas suffisamment préparées à la transmission de leurs activités**

Belfius a mené pour la 1<sup>ère</sup> fois en Belgique une analyse quantitative concernant la transmission des entreprises familiales à la génération suivante, en analysant un échantillon de données représentatif de 45.000 entreprises familiales. Cette étude unique en son genre met en exergue que pas moins de 4 entreprises sur 5 qui seront transmises dans les 10 ans, sont susceptibles de rencontrer des problèmes pour mener à bien cette transition. Il est donc grand temps que de nombreux chefs d'entreprises opèrent dès à présent des choix stratégiques pour assurer la pérennité de leurs sociétés. En tant qu'acteur engagé aux côtés des entreprises belges depuis de nombreuses années, Belfius annonce deux initiatives importantes pour accroître son soutien à ce tissu essentiel de l'économie qui représente 45% de l'emploi en Belgique.

D'une part, elle a créé Bizz Matcher, un service permettant aux chargés de relation du réseau commercial Belfius de mettre en relation les cédants et les repreneurs. D'autre part, elle a signé un partenariat avec l'« Instituut voor het Familiebedrijf » (IFB) pour que ses clients bénéficient d'une expertise de pointe en matière de transmission d'entreprises.

### **Jusqu'à 4 entreprises familiales sur 5 risquent d'être insuffisamment préparées au passage à la génération suivante**

Belfius Strategic Research a réalisé une étude unique sur la transition des entreprises familiales en Belgique. Sur la base des données de 45.000 entreprises familiales, nous avons analysé combien d'entreprises subiront un changement de génération dans les dix prochaines années, dans quels secteurs et dans quelles régions. Nous avons également examiné si ces entreprises étaient suffisamment préparées pour un transfert vers la jeune génération.

Parmi toutes les entreprises familiales qui prévoient passer le flambeau à la jeune génération au sein de la famille dans les dix prochaines années, jusqu'à 4 entrepreneurs sur 5 risquent de ne pas être en mesure de réussir la transmission de leur entreprise. Cela signifie que ces entreprises risquent de devoir cesser leurs activités, ce qui peut représenter une perte énorme en termes d'emplois, de connaissances et de patrimoine.

#### **Les sociétés concernées par la transmission**

Au moins 16 % des entreprises familiales belges seront confrontées dans les dix prochaines années à la retraite de leur dirigeant (65 ans). Fait marquant, ce sont proportionnellement surtout les grandes entreprises familiales qui changeront de direction et/ou d'actionariat.

Au sein du groupe d'entreprises où le dirigeant est l'actionnaire de contrôle et a plus de 55 ans, nous voyons que 66 % des entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre 50 et 250 millions d'euros sont concernées par une telle





transition. Dans les entreprises au-delà de 250 millions d'euros de chiffre d'affaires, il s'agit de la moitié. En chiffres absolus, la Flandre, où se trouve la plupart des entreprises familiales, est la plus concernée. En termes relatifs, il s'agit surtout du Limbourg. Anvers est, par contre, la province la moins sujette à ces transitions. Cependant, proportionnellement, la Wallonie s'attend à un plus grand nombre de transactions, essentiellement en Brabant wallon et au Luxembourg.

Si nous examinons les secteurs d'activité, nous remarquons qu'il y a plus de passages à la génération suivante dans l'agriculture (25 %), l'exploitation immobilière (20 %) et l'industrie (19 %). Les secteurs les moins concernés sont les entreprises de construction (12 %) et les sociétés de transport et de stockage (13 %).

Nous constatons également que dans les entreprises où le dirigeant a plus de 55 ans, pas moins de 22 % risquent la faillite à court terme (selon le modèle Z-score d'Altman). Ce score vaut par ailleurs aussi pour l'ensemble de la population des entreprises familiales.

## **La transmission, un problème pour la plupart des sociétés**

On observe que jusqu'à 82 % des entreprises qui prévoient la transmission peuvent avoir un problème pour céder leur entreprise avec succès. Dans 66 % de ces entreprises, l'actionnaire de contrôle est le seul manager, 11 % n'ont pas de famille portant le même nom dans le management et 5,7 % des entreprises ont de la famille dans le management, mais de la même génération que le dirigeant. C'est certainement un point d'attention.

Selon la Fédération des entreprises familiales en Belgique, les entreprises familiales dans notre pays assurent 45 % de l'emploi et représentent un tiers du PIB. Les entrepreneurs familiaux sous-estiment souvent le processus de transition, de sorte que l'entreprise risque finalement de disparaître. Même si l'objectif est la vente de l'entreprise, il est préférable d'entamer le processus de vente à temps, afin d'éviter que la vente ne tourne à une transaction immobilière pure, par exemple.

La perte des entreprises familiales est une grande moins-value pour l'économie : pour l'emploi et les connaissances qui ont été acquises au cours de toutes ces années. Le dirigeant a lui-même tout intérêt à ce que le passage de témoin réussisse, certainement si la majeure partie de son patrimoine se trouve dans l'entreprise.

## **Les sociétés où la succession semble moins problématique**

Les grandes entreprises semblent les mieux préparées à une transition au sein de la famille. Dans les entreprises avec un chiffre d'affaires d'au moins 250 millions d'euros, la succession par la jeune génération semble assurée dans la moitié des cas. Elle n'est que de 25 % pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires de 10 à 50 millions d'euros.

De toutes les entreprises familiales qui vont être transmises à la génération suivante, nous constatons que les entreprises agricoles et de construction comptent le plus de jeunes managers de la famille dans le management, qui peuvent reprendre le flambeau (respectivement 38 % et 31 % des entreprises). Ce chiffre est de 18 % dans les entreprises actives dans les activités financières et les assurances. Les commerces de gros et de détail ne sont que 21 % à avoir un membre de famille jeune aux commandes.

En Wallonie, il y a proportionnellement plus d'entreprises familiales ayant un jeune talent de la famille dans le management (20 %). En Flandre, ce chiffre est de 18 % et seulement de 15 % en région bruxelloise.

Au cours des 20 prochaines années, le nombre de transmissions ne cessera d'augmenter en raison du départ massif



de la génération du baby-boom.

## **Belfius, la banque des entreprises**

La transmission d'une société ne s'improvise pas et l'enjeu sociétal est majeur : chaque année, plus de 25.000 entreprises familiales changent de mains. Un chiffre qui est amené à croître dans les années à venir. Une grande majorité d'entreprises familiales risque d'être confrontée à des difficultés lors leurs transmissions, car bien souvent, l'actionnaire qui exerce le contrôle sur ces sociétés est unique et il ne parvient pas à trouver un repreneur au sein du cercle familial. Il y a donc un réel danger pour la poursuite des activités de l'entreprise. L'actionnaire doit alors se tourner vers une tierce personne pour l'aider à mener à bien cette étape cruciale de la vie entrepreneuriale. C'est pourquoi Belfius souhaite aider concrètement les entreprises familiales à trouver le repreneur idéal pour pérenniser leurs savoir-faire et les emplois qu'elles génèrent.

- **Lancement de Bizz Matcher, la plateforme qui permet de trouver le repreneur idéal**

Belfius lance ce vendredi Bizz Matcher, une plateforme qui permet aux chargés de relation du réseau commercial Belfius de mettre en relation les cédants et les repreneurs. La plateforme part du profil du cédant pour trouver les meilleurs acquéreurs potentiels. La partie quantitative de la mise en relation est effectuée par un algorithme. Les spécialistes de Business & Wealth Services de Belfius réalise ensuite une vérification manuelle ainsi qu'un affinage via des questions plus ouvertes. La plateforme allie donc le digital et l'humain, à savoir une équipe qui travaille cette thématique depuis plus de 10 ans.

Ce service unique est gratuit pour les clients et les prospects, et il est confidentiel. Il s'agit en effet d'une plateforme uniquement accessible aux chargés de relation et qui s'adresse aux sociétés dont la valorisation est de minimum 2 millions d'euros (sans mandat de vente en cours).

Un des freins à la transmission d'une entreprise familiale est souvent le côté émotionnel : le chef d'entreprise s'est souvent investi corps et âme pendant de nombreuses années pour sa société et il sait que la transmission mettra un terme à cette aventure humaine. Conscient de cela, les chargés de relation de Belfius recherchent systématiquement à comprendre l'histoire, les valeurs, l'expertise, le management de l'entreprise. Ils vont donc bien au-delà des chiffres qui ne constituent que le squelette de la société, en étant à l'écoute des clients et en comprenant au mieux leurs activités entrepreneuriales.

Cette approche relationnelle est indispensable à chaque étape de la vie d'une société et bien entendu lors de sa transmission.

- **Partenariat avec l' «Instituut voor het Familiebedrijf» (IFB)**

Belfius a conclu un partenariat avec l' «Instituut voor het Familiebedrijf». Fondé en 1997, l'IFB est la référence en Flandre pour les actionnaires, chefs d'entreprises, candidats repreneurs d'entreprises familiales, à la recherche d'un savoir-faire leur permettant de faire croître leurs activités et éventuellement de les transmettre. C'est en effet en Flandre que le nombre d'entreprises familiales est le plus élevé et qu'il y aura le plus de transmissions d'entreprises dans les années à venir.

Le partenariat entre Belfius et l'IFB sera tout bénéfique pour les clients de Belfius. Dans le cadre de ce partenariat, l'IFB dispensera en effet des formations destinées aux chargés de relation de Belfius pour leur permettre d'encore mieux comprendre et servir les entreprises familiales. De son côté, l'IFB pourra faire appel aux experts de Belfius présents lors des formations proposées aux membres de l'IFB.



**Dirk Gyselinck, Executive Director Wealth, Enterprises & Public :**

« Belfius est convaincue que les entreprises familiales jouent un rôle crucial dans la croissance économique belge. Dès 2014, la banque a décidé de devenir un acteur de choix pour les entreprises et s'est donnée comme mission de transformer l'épargne en oxygène pour l'économie. Nous sommes fiers d'accompagner nos clients entrepreneurs lors des étapes clés de leurs activités et notamment lors de la transmission. Le lancement de Bizz Matcher et le partenariat avec l' « Instituut voor het Familiebedrijf » annoncés ce vendredi en sont un bel exemple. »

**Olivier de Wasseige, administrateur-délégué de l'Union Wallonne des Entreprises :**

« Les entreprises familiales sont un des piliers de notre tissu économique, l'étude de Belfius le confirme et offre un éclairage nouveau et innovant à cet égard. Les structures familiales sont généralement fortement ancrées dans leur territoire, en connaissent les subtilités et les spécificités. En cela, elles offrent une stabilité dans la localisation du centre de décision. La question de la préparation du processus de transmission reste un enjeu majeur, l'étude l'épingule parfaitement. Ce constat pose immédiatement la question de la formation des jeunes générations de repreneurs, tout comme celle de l'accompagnement. Je suis convaincu que les pouvoirs publics ont un rôle à jouer à cet égard, en synergie avec les acteurs privés de la formation et de l'accompagnement. Beaucoup d'initiatives existent en Wallonie pour aider les entreprises, notamment familiales, dans le processus de transmission.»

**Jozef Lievens, cofondateur et administrateur délégué de l'Instituut voor het Familiebedrijf :**

« Il est alarmant de constater que la pérennité de pas moins de 82 % des entreprises familiales est menacée. Il est essentiel de se préparer et de prendre les devants. La procédure peut durer de 5 à 10 ans. Je conseillerais à toute entreprise familiale de désigner un conseiller objectif qui donnera les pistes de réflexion pour se lancer dans pareille opération. En sa qualité de banquier des entreprises, Belfius peut jouer un rôle crucial dans ce contexte. »

**En savoir plus ?**

Contact presse

Belfius Banque & Assurances

Ulrike Pommee, + 32 (0)2 222 02 57 / [ulrike.pommee@belfius.be](mailto:ulrike.pommee@belfius.be) - [press@belfius.be](mailto:press@belfius.be)