

BELGISCHE KAMER VAN  
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

1 februari 2017

**VOORSTEL VAN RESOLUTIE**

**betreffende de overdracht van kmo's**

(ingediend door  
de heren Gilles Vanden Burre en Kristof Calvo  
c.s.)  
\_\_\_\_\_

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS  
DE BELGIQUE

1<sup>er</sup> février 2017

**PROPOSITION DE RÉOLUTION**

**relative à la transmission des PME**

(déposée par  
MM. Gilles Vanden Burre et Kristof Calvo  
et consorts)  
\_\_\_\_\_

N-VA	:	Nieuw-Vlaamse Alliantie
PS	:	Parti Socialiste
MR	:	Mouvement Réformateur
CD&V	:	Christen-Democratisch en Vlaams
Open Vld	:	Open Vlaamse liberalen en democraten
sp.a	:	socialistische partij anders
Ecolo-Groen	:	Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
cdH	:	centre démocrate Humaniste
VB	:	Vlaams Belang
PTB-GO!	:	Parti du Travail de Belgique – Gauche d'Ouverture
DéFI	:	Démocrate Fédéraliste Indépendant
PP	:	Parti Populaire
Vuye&Wouters	:	Vuye&Wouters

Afkortingen bij de nummering van de publicaties:	Abréviations dans la numérotation des publications:
DOC 54 0000/000: Parlementair document van de 54 <sup>e</sup> zittingsperiode + basisnummer en volgnummer	DOC 54 0000/000: Document parlementaire de la 54 <sup>e</sup> législature, suivi du n <sup>o</sup> de base et du n <sup>o</sup> consécutif
QRVA: Schriftelijke Vragen en Antwoorden	QRVA: Questions et Réponses écrites
CRIV: Voorlopige versie van het Integraal Verslag	CRIV: Version Provisoire du Compte Rendu intégral
CRABV: Beknopt Verslag	CRABV: Compte Rendu Analytique
CRIV: Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen)	CRIV: Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)
PLEN: Plenum	PLEN: Séance plénière
COM: Commissievergadering	COM: Réunion de commission
MOT: Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)	MOT: Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)

Officiële publicaties, uitgegeven door de Kamer van volksvertegenwoordigers	Publications officielles éditées par la Chambre des représentants
Bestellingen: Natieplein 2 1008 Brussel Tel. : 02/ 549 81 60 Fax : 02/549 82 74 www.dekamer.be e-mail : publicaties@dekamer.be	Commandes: Place de la Nation 2 1008 Bruxelles Tél. : 02/ 549 81 60 Fax : 02/549 82 74 www.lachambre.be courriel : publicaties@lachambre.be
De publicaties worden uitsluitend gedrukt op FSC gecertificeerd papier	Les publications sont imprimées exclusivement sur du papier certifié FSC

## TOELICHTING

DAMES EN HEREN,

België telde in 2014 1 048 676 kmo's, dus kleine en middelgrote ondernemingen met minder dan 50 werknemers<sup>1</sup>. 56 % van die kmo's was gevestigd in Vlaanderen, 27 % in Wallonië en 11 % in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest<sup>2</sup>.

De Belgische kleine en middelgrote ondernemingen hebben sterk geleden onder de crisis van 2008. Bij de zoektocht naar mogelijkheden om onze economie opnieuw op de sporen te zetten, is het absoluut noodzakelijk de kmo's te begeleiden op hun weg naar herstel; zodoende wordt de lokale verankering van onze economie gewaarborgd, wordt banencreatie bevorderd en ontstaat duurzame groei. Bovendien vormen alle kmo's samen de belangrijkste werkgever van het land<sup>3</sup>.

Om die redenen wil Ecolo-Groen de regering ertoe aanzetten zich te beraden over de overdracht van de kmo's; de toestand ter zake is immers alarmerend én spoedeisend. Het ligt in de bedoeling van de indieners van dit voorstel van resolutie een plan voor te stellen om de problemen die in dat verband rijzen, weg te werken.

In 2015 omschreven UNIZO, Graydon en UCM in een gezamenlijk rapport<sup>4</sup> de economische en financiële situatie van de Belgische kmo's, waarbij ze zich baseren op talrijke macro-economische indicatoren. In dat rapport komen zij tot de conclusie dat de toestand van de kmo's er fors op achteruit gegaan is ingevolge de economische crisis, maar dat die de komende jaren zal verbeteren. Bovendien blijken de kmo's geleidelijk de crisis te boven te komen.

In dat geval is optimisme gewettigd en kan worden gedacht aan het instellen van maatregelen om deze ondernemingen op lange termijn te begeleiden, en aldus de bloei ervan te waarborgen. Door hun levensduur te optimaliseren, wordt de gunstige uitwerking van die ondernemingen op de structurele groei verhoogd.

<sup>1</sup> UNIZO vzw, Graydon Belgium nv, UCM, "Het KMO-Rapport. De financieel-economische gezondheid van de Vlaamse, Brusselse en Waalse KMO in beeld".

<sup>2</sup> Isook 6 % als "andere" aangemerkte ondernemingen.

<sup>3</sup> Sdworx, 19 februari 2015: <https://www.sdworx.be/nl-be/sd-worx-r-d/publicaties/persberichten/2015-02-19-kmos-onbetwist-belangrijkste-werkgevers>.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

## DÉVELOPPEMENTS

MESDAMES, MESSIEURS,

En 2014, on recensait 1 048 676 PME (petites et moyennes entreprises) actives en Belgique<sup>1</sup>, c'est-à-dire les entreprises de moins de 50 salariés. Tandis que la Flandre comptabilise 56 % du total des PME, la Wallonie en compte 27 % et Bruxelles-Capitale 11 %<sup>2</sup>.

Nos petites et moyennes entreprises ont beaucoup souffert de la crise de 2008. Alors que l'on cherche des pistes de relance pour notre économie, il est impératif d'accompagner les PME dans leur convalescence, ceci afin d'assurer l'ancrage local de notre économie, de stimuler la création d'emploi et d'accompagner une croissance durable. De plus, les PME forment ensemble le plus grand employeur du pays<sup>3</sup>.

Écolo-Groen souhaite donc amener le gouvernement à se poser la question de la situation des transmissions de PME car le constat est alarmant et la situation urgente. Nous proposons aujourd'hui un plan proposant des solutions aux problèmes qui se posent dans cette matière.

Dans un rapport<sup>4</sup> publié conjointement en 2015, l'UNIZO, Graydon et l'UCM dépeignent l'état de santé économique et financière des PME belges en se penchant sur de nombreux indicateurs macroéconomiques. Le bilan est le suivant: après avoir été fortement dégradée par la crise économique, la situation de nos PME va s'améliorer dans les années qui viennent. En outre, il apparaît que les PME sortent peu à peu de la crise.

Dans ce cas, on peut être optimiste et penser à mettre en place des mesures d'encadrement à long terme de ces entreprises afin d'assurer leur prospérité. Optimiser leur longévité reviendrait ainsi à accroître leur effet positif sur la croissance structurelle.

<sup>1</sup> UNIZO vzw, Graydon Belgium nv, UCM, *Rapport PME – Aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges*, 2015.

<sup>2</sup> Ainsi que 6 % d'entreprises référencées "autres".

<sup>3</sup> Sdworx, 19 février 2015: <http://www.sdworx.be/fr-be/sd-worx-r-d/publications/communiqués-presse/2015-02-19-pme-incontestablement-les-plus-grands-employeurs>.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

De werkgelegenheid in de kmo's en het voortbestaan van die ondernemingen worden echter bedreigd door een nauwelijks bekend verschijnsel dat verband houdt met de continuïteit op heel lange termijn van de ondernemingen: de overdracht.

Wanneer een kmo-bedrijfsleider aan het einde van zijn loopbaan een overnemer zoekt voor zijn onderneming (de overdracht), wordt hij geconfronteerd met tal van moeilijkheden. Hoewel het verschijnsel nauwelijks bekend is, is het nochtans heel belangrijk.

Bedrijfsleiders die een kmo willen verkopen, vinden moeilijk overnemers want het overnameaanbod neemt toe en de vraag daalt. Uiteindelijk zijn er veel kmo's over te nemen; heel veel ervan zullen echter nooit worden overgenomen. De situatie verergert nog als gevolg van de conjunctuur.

In heel België zal de komende tien jaar voor 300 000 ondernemingen een overnemer worden gezocht; dat is één kmo op drie<sup>5</sup>. Indien ze niet worden overgenomen, worden niet minder dan 700 000 jobs bedreigd<sup>6</sup>.

Waar is die situatie aan te wijten? Hoe kan dat probleem worden weggewerkt?

De "markt" van kmo-overnames wordt geconfronteerd met twee problemen: het eerste vloeit voort uit de demografische en de economische conjunctuur; het tweede is veel ingrijpender omdat het te maken heeft met de specifieke structuur van de markt (de context ervan, de daarin geldende normen en het gedrag van de actoren). De indieners van deze tekst zullen tot besluit van dit voorstel van resolutie een aantal aanbevelingen formuleren, nadat eerst de inzet van de overdracht van kmo's wordt verduidelijkt, in het licht van die beide problemen.

## I. — PROBLEMATIEK VAN DE OVERDRACHT

### 1. De conjunctuur: een decennium tussen meer aanbod en minder vraag

#### A. Vergrijping van de ondernemerswereld: meer aanbod aan over te laten ondernemingen

Algemeen is er in de eerste plaats fors meer aanbod, omdat de ondernemerswereld vergrijst. In een UNIZO-studie uit 2013 (waar UCM zich heeft bij aangesloten)

<sup>5</sup> Hub Transmission, *Transmission d'entreprise*, bijlage bij het magazine *Bruxelles Métropole* – mei 2015.

<sup>6</sup> CeFiP, *Financement des PME*, 2011.

Cependant, un phénomène peu connu menace les emplois et l'existence de ces entreprises, et s'inscrit dans la continuité à très long terme des PME.

En effet, de nombreux écueils subsistent lorsque le chef d'entreprise arrive en fin de carrière et souhaite trouver un repreneur, ce qu'on appelle plus communément la transmission des PME. C'est un problème mal connu et qui s'avère pourtant primordial.

En effet, les vendeurs peinent à trouver des repreneurs alors que l'offre de transmission est grandissante et la demande décroissante. Au final, beaucoup de PME sont à transmettre, un grand nombre d'entre elles ne seront pas vendues et ce phénomène tend à s'aggraver avec la conjoncture.

À l'échelle du pays, ce sont 300 000 entreprises qui seront à transmettre dans les dix années qui viennent, soit une PME sur trois<sup>5</sup>. Le nombre d'emplois menacés par la non-transmission est considérable puisque nous parlons de pas moins de 700 000 postes en jeu<sup>6</sup>.

Quelles sont donc les causes de cette situation? Comment y remédier?

Nous verrons que le marché de la transmission des PME est confronté à deux problèmes. Le premier est le résultat de la conjoncture démographique et économique. Le second est bien plus profond puisqu'il s'agit de la structure même du marché: de son environnement, des normes qui le régissent et du comportement des acteurs. Ce n'est qu'après avoir détaillé l'enjeu de la transmission des PME à la lumière de cette double problématique que nous développerons des recommandations, clôturant cette proposition de résolution.

## I. — LES PROBLEMATIQUES DE LA TRANSMISSION

### 1. la conjoncture: une décennie entre hausse de l'offre et baisse de la demande

#### A. Le vieillissement de la population entrepreneuriale: hausse de l'offre d'entreprises à revendre

De manière générale, il y a avant tout une inflation de l'offre, puisque le vieillissement de la population entrepreneuriale l'accroît. Selon une étude publiée en

<sup>5</sup> Hub Transmission, *Transmission d'entreprise*, supplément au magazine *Bruxelles Métropole* – mai 2015.

<sup>6</sup> CeFiP, "Financement des PME", 2011.

wordt vastgesteld: “In Wallonië steeg het aantal vijftigplussers bij zelfstandigen van 35,7 % in 2002 tot 41,6 % in 2012. In Vlaanderen was er in diezelfde periode stijging van 32,6 % naar 38,3 %. In het Brussels Gewest daarentegen worden ondernemers er gemiddeld jonger. Het aandeel vijftigerplussers daalde er de jongste tien jaar van 33,8 % naar 31,3 %”<sup>7</sup>. Anders gesteld: de *baby-boomers* bereiken de pensioengerechtigde leeftijd.

De komende tien jaar zal het aanbod aan over te dragen ondernemingen hoe dan ook toenemen en de vraag aanzienlijk overtreffen. Dat is het eerste knelpunt in verband met de overdracht van kmo's.

Nog meer bedrijven dan vandaag zullen weldra te koop worden gesteld (onder meer kmo's en zelfstandigenbedrijven), en er zullen niet genoeg overnemers zijn om op dat aanbod weg te werken. In die omstandigheden staat het vast dat sommige overlaters van verkoop zullen afzien, precies door de gedaalde prijzen. In 2013 overwoog 23 % van de Waalse overdraagbare ondernemingen er gewoonweg mee te stoppen als er geen overnemer opdook<sup>8</sup>; bij de Vlaamse bedrijven bedroeg dat cijfer in 2015 17 %<sup>9</sup>.

Voor heel België zullen de volgende tien jaar wellicht 300 000 ondernemingen worden overgedragen.

Wat Wallonië en Brussel betreft, is dit de spreiding over de sectoren<sup>10</sup>:

- 20 % in de (zakelijke) dienstverlening en de vrije beroepen;
- 18 % in de kleinhandel;
- 14 % in ondernemingen uit andere sectoren;
- 14 % in de medische beroepen;
- 10 % in niet-zakelijke dienstverlening;
- 8 % in de bouw;
- 6 % in de horeca;

<sup>7</sup> UNIZO, Stoppen is starten, De grote eindeloopbaan-enquête, oktober 2013, blz. 4. UCM, “Transmettre, le défi de la continuité. Enquête sur la transmission d’entreprise auprès des entrepreneurs francophones”, oktober 2013, blz.4.

<sup>8</sup> *Ibid.*, blz. 28.

<sup>9</sup> UNIZO, Stoppen is starten, De grote eindeloopbaan-enquête, oktober 2015, blz. 25.

<sup>10</sup> HUB Transmission, “Transmission d’entreprise”, supplément bij het magazine *Bruxelles Métropole*, mei 2015.

2014 par l’UCM, la proportion d’indépendants wallons âgés de plus de 50 ans est passé de 35,7 % en 2002 à 41,6 % en 2012. En Flandre, le constat est identique avec une proportion qui est passée de 32,6 % à 38,3 %. En revanche, la tendance est inverse à Bruxelles, puisque la part d’indépendants âgés de plus de 50 ans passe de 33,8 % à 31,3 %<sup>7</sup>. Autrement dit, les “baby-boomers” arrivent à l’âge de la retraite.

Quoi qu’il en soit, durant les dix prochaines années, l’offre de transmission d’entreprises va croître et sera sensiblement supérieure à la demande. Nous voici donc face à la première problématique de la transmission des PME.

Un nombre encore plus important d’entreprises à celui que nous avons aujourd’hui sera bientôt à vendre, dont des PME et des entreprises individuelles et les repreneurs ne seront pas assez nombreux pour combler cette offre. Dans ces conditions, il est certain qu’une partie des cédants va renoncer à la vente notamment à cause de la diminution des prix. Actuellement, 23 % des entreprises transmissibles wallonnes et 17 % des entreprises transmissibles flamandes<sup>8</sup> envisagent purement et simplement l’arrêt de la société faute de repreneur<sup>9</sup>.

Plus précisément, rappelons-le, ce sera 300 000 entreprises qui devront être transmises d’ici dix ans dans toute la Belgique.

Leurs secteurs d’activité sont les suivants<sup>10</sup>:

- 20 % dans les services (aux entreprises);
- 18 % dans le commerce de détail;
- 14 % d’entreprises provenant d’autres secteurs;
- 14 % dans les professions médicales;
- 10 % dans les services hors entreprises;
- 8 % dans la construction;
- 6 % dans l’horeca;

<sup>7</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d’entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013.

<sup>8</sup> UNIZO, *Stoppen is starten – de grote eindeloopbaan*, oktober 2015.

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> HUB Transmission, “Transmission d’entreprise”, supplément du magazine *Bruxelles Métropole*, mai 2015.

- 5 % in de industrie;
- 3 % in de groothandel;
- 2 % in vrije beroepen en in logistiek en transport.

Terwijl er in 2014 in Vlaanderen 591 000 kmo's waren, bedroeg dat aantal in Wallonië 290 000 en in Brussel 120 000<sup>11</sup>. Naar verhouding van het aantal inwoners komt men dus op 1 kmo per 11 Vlamingen, 1 per 10 Walen en 1 per 8 Brusselaars. Alles samen zijn er meer kmo's in Vlaanderen, maar naar inwoneraantal zijn er in de drie gewesten ongeveer evenveel kmo's.

Het aantal voor overname in aanmerking komende ondernemingen wordt geraamd op ongeveer 13 500 per jaar in Vlaanderen, en 8 000 in Wallonië<sup>12</sup>.

De overname van een bedrijf door opvolging in het familiebedrijf is echter bijna tweemaal zo hoog in Vlaanderen als in Franstalig België (20 % tegenover 13 %). Overname door derden is ongeveer gelijk: ongeveer 15 % in Vlaanderen tegenover 16 % in Wallonië. Starten met een nieuw bedrijf komt in Wallonië iets meer voor dan in Vlaanderen (respectievelijk 67 % en 63 %); tot slot zijn de Vlaamse bedrijven vaker in handen van de tweede of de derde generatie dan hun Franstalige tegenhangers (37,9 % tegenover 28,3 %). Zodoende scoort Vlaanderen beter op bedrijfsoverdracht, meer bepaald als het om familiebedrijven gaat.

Het blijkt dus dat er lichte verschillen zijn tussen de gewesten, maar de conjuncturele problemen zijn in het hele land aanwezig en vormen dus een nationaal vraagstuk.

### **B. Dalende vraag naar bedrijfsovernames**

Volgens de *Hub Overdrachten*<sup>13</sup> zijn alle overnemers samen bereid om 100 miljoen euro te investeren. De vraag zou zelfs tot 250 miljoen oplopen als men rekening houdt met het hefboomeffect van bankleningen die

<sup>11</sup> UNIZO, Graydon, UCM, *Het KMO-Rapport*. "De financieel-economische gezondheid van de Vlaamse, Brusselse en Waalse KMO in beeld" (afgesloten op 30 oktober 2015), januari 2016, blz. 10.

<sup>12</sup> IWEPS, *Le reprenariat d'entreprise en Wallonie et en Belgique: les enseignements de dix ans de recherche empirique*, 2010, blz. 16.

<sup>13</sup> De dienst van BECI die de overdrachten in Brussel beheert.

- 5 % dans l'industrie;
- 3 % dans le commerce de gros;
- et 2 % de professions libérales et de transport logistique.

Alors qu'en 2014 on comptait 591 000 PME en Flandre, on en comptait 290 000 en Wallonie et 120 000 à Bruxelles<sup>11</sup>. Si l'on rapporte ce chiffre au nombre d'habitants, on trouve un ratio de 1 PME par 11 habitants en Flandre, de 1 PME par 10 habitants en Wallonie et de 1 PME par 8 habitants à Bruxelles. Les PME sont globalement plus nombreuses en Flandre, mais elles sont réparties de manière relativement égale en fonction des habitants.

Le nombre d'entreprises transmissibles est évalué chaque année à environ 13 500 en Flandre et à environ 8 000 en Wallonie<sup>12</sup>.

Cependant, le démarrage d'une activité par la poursuite d'une entreprise familiale est presque deux fois plus élevé en Flandre qu'en Belgique francophone (20 % contre 13 %). Les reprises par un tiers sont à peu près équivalentes (environ 15 % en Flandre contre 16 % en Wallonie). Le démarrage d'une nouvelle activité est légèrement supérieur en Wallonie qu'en Flandre (respectivement 67 % et 63 %) et les entreprises flamandes sont plus souvent détenues par la deuxième ou troisième génération que leurs homologues francophones (37,9 % contre 28,3 %). Ainsi, la Flandre dispose d'un meilleur score en matière de transmission d'entreprise, notamment en ce qui concerne la transmission familiale.

Comme nous le voyons, les disparités entre régions sont légèrement visibles, mais les problèmes conjoncturels s'étendent à l'ensemble du pays et constituent donc un enjeu national.

### **B. La baisse de la demande de rachat d'entreprise**

Selon le *Hub Transmission*<sup>13</sup>, les repreneurs sont prêts à investir ensemble 100 millions d'euros. La demande s'élèverait même à 250 millions en comptant les effets de leviers que représenteraient les prêts

<sup>11</sup> UNIZO vzw, Graydon Belgium nv, UCM, *Rapport PME – Aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges*, 2015.

<sup>12</sup> IWEPS, *Le reprenariat d'entreprise en Wallonie et en Belgique: les enseignements de dix ans de recherche empirique*, 2010.

<sup>13</sup> *Le service de BECI gérant la question des transmissions à Bruxelles, ndlr.*

tezelfdertijd zouden worden verstrekt<sup>14</sup>. Een bedrijfs-overname biedt de overnemer aanzienlijke voordelen: een handelszaak en onmiddellijke inkomsten, het behoud van knowhow en banen enzovoort.

Toch worden steeds minder bedrijven overgenomen. In Wallonië bedroeg het aandeel van de mensen die meer dan tien jaar geleden een bedrijf hebben overgenomen 17,7 %, tegenover 14,8 % voor de mensen die de jongste tien jaar een bedrijf hebben overgenomen<sup>15</sup>. Vlaanderen tekent soortgelijke cijfers op voor de oorsprong van de bedrijfsoprichtingen: in 2015 had 58 % van de actieve ondernemers een nieuwe activiteit opgestart, terwijl slechts 11 % een al bestaande activiteit had overgenomen<sup>16</sup>. In 2015 steeg het aantal bedrijfsoprichtingen in België nochtans met 4 %<sup>17</sup>.

Het overheidsbeleid ten behoeve van de ondernemingen is in grote mate gericht op de aanmoediging van bedrijfsoprichtingen, wat ten nadele gaat van bedrijfs-overnames. Het spreekt vanzelf dat bedrijfsoprichtingen primordiaal zijn voor onze economie, maar bedrijfs-overnames mogen niet uit het oog worden verloren, om de eenvoudige reden dat die meer banen opleveren: terwijl bij een overdracht gemiddeld vijf banen worden behouden, levert de oprichting van een bedrijf maar twee banen op<sup>18</sup>.

Bovendien is 95 % van de overgedragen bedrijven vijf jaar later nog steeds actief, terwijl slechts 75 % van de opgerichte bedrijven na vijf jaar nog actief is<sup>19</sup>.

Er is dus duidelijk sprake van meer aanbod en minder vraag; deze bewegingen vergroten de kloof tussen vraag en aanbod.

Die wanverhouding tussen overdragers en overnemers heeft duidelijk een echt negatieve impact op de stabiliteit van de werkgelegenheid.

Er is maar één afdoende oplossing voor dit conjunctureel probleem: alleen een adequaat ingrijpen van de overheid op de vraagzijde kan doeltreffend zijn om de

bancaires concomitants<sup>14</sup>. Le rachat d'une entreprise offre au repreneur des avantages certains: un fonds de commerce et des revenus immédiats, un savoir sauvegardé tout comme les emplois...

Cependant, la reprise d'entreprise est une pratique de moins en moins répandue. En Wallonie, la proportion de personnes ayant racheté une entreprise il y a plus de dix ans est de 17,7 % contre 14,8 % pour ceux qui en ont racheté une au cours des dix dernières années<sup>15</sup>. En Flandre, on trouve des chiffres similaires quant à l'origine de la création des entreprises: en 2015, 58 % des entrepreneurs actifs avaient commencé une nouvelle activité tandis que seulement 11 % ont repris une activité déjà existante<sup>16</sup>. Pourtant, la création d'entreprises en Belgique a augmenté de 4 % en 2015<sup>17</sup>.

La plupart des politiques publiques entrepreneuriales tendent à encourager la création d'entreprise au détriment de la reprise. Il est évident que la création d'entreprise est primordiale pour notre économie, mais la reprise ne doit pas être oubliée, et cela pour une simple raison: la reprise d'entreprise est plus productive en matière d'emploi. Tandis qu'une transmission/cession permet de préserver en moyenne cinq emplois, la création d'une nouvelle entreprise n'en crée que deux<sup>18</sup>.

De plus, 95 % des entreprises transmises sont toujours actives cinq ans plus tard tandis que seulement 75 % des entreprises créées sont toujours actives après cinq ans<sup>19</sup>.

On a donc une offre qui tend à augmenter, et une demande qui tend à diminuer, creusant d'autant plus l'écart entre les deux.

Force est de constater que cette inadéquation entre cédants et repreneurs est un manque à gagner considérable pour la stabilité de l'emploi.

Face à ce problème conjoncturel, il n'existe qu'une solution adéquate: seule une intervention adéquate sur la demande de la part des autorités serait efficace

<sup>14</sup> Interview met Erick Thiry, voorzitter van de *Hub Overdrachten*, *Le Soir* van zaterdag 14 en zondag 15 november 2015, blz. 22.

<sup>15</sup> UCM in samenwerking met UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, oktober 2013.

<sup>16</sup> UNIZO, "Stoppen is starten – de grote eindeloopbaan", oktober 2015.

<sup>17</sup> Trends Tendances, 15 januari 2016: <http://trends.levif.be/economie/bedrijfs/les-creations-d-entreprises-ont-augmente-de-4-en-2015/article-normal-450613.html>.

<sup>18</sup> Hub Overdrachten, "Bedrijfsoverdracht", Addendum bij het magazine Brussel Metropool, mei 2015.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Interview d'Erick Thiry, président du *Hub Transmission*, *Le Soir* du samedi 14 et dimanche 15 novembre 2015, p. 22.

<sup>15</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013.

<sup>16</sup> UNIZO, *Stoppen is starten – de grote eindeloopbaan*, oktober 2015.

<sup>17</sup> Trends Tendances, 15 janvier 2016: <http://trends.levif.be/economie/entreprises/les-creations-d-entreprises-ont-augmente-de-4-en-2015/article-normal-450613.html>.

<sup>18</sup> Hub Transmission, *Transmission d'entreprise*, supplément au magazine *Bruxelles Métropole*, mai 2015.

<sup>19</sup> *Ibid.*

balans kwantitatief en binnen de toegemeten tijdspanne opnieuw in evenwicht te brengen.

## II — DE STRUCTUUR: EEN DISFUNCTIONELE MARKT

Die eerste problematiek wordt versterkt door het tweede en primordiale knelpunt: het structurele aspect van de markt. De markt van de overdrachten is immers disfunctioneel. Anders gezegd, overdragers en overnemers op één lijn krijgen verloopt moeizaam, of lukt soms helemaal niet. Als ze al concreet gestalte krijgt, is ze bovendien niet altijd optimaal. Dit vraagstuk heeft tal van aspecten: de voorbereiding, de periode na de verkoop, de begeleiding zijn even zoveel hinderpalen.

### 1. Gebrek aan voorbereiding: een moeilijk toetreding tot de markt

Men gaat ervan uit dat een overdracht voorbereiden drie à vijf jaar duurt<sup>20</sup>. Veel verkopers zijn slecht voorbereid: in Wallonië heeft ongeveer één op vier ondernemers nog niet nagedacht over de overdracht, terwijl de meesten van hen die overdracht binnen de vijf jaar overwegen; slechts 35,1 % van hen heeft al een potentiële overnemer. 61 % van de ondernemers die hun bedrijf binnen twee jaar willen overlaten, heeft nog steeds geen potentiële overnemer; ongeveer de helft van hen heeft nog niets ondernomen om een overnemer te vinden<sup>21</sup>.

Voorts hebben de meeste overdragers het moeilijk om de waarde van hun bedrijf te bepalen. Slechts 15 % van de Vlaamse ondernemers kent de werkelijke waarde van hun bedrijf, tegenover 18 % in Wallonië. In beide gewesten geeft een derde van de ondernemers aan die waarde niet te kennen<sup>22</sup>.

De complexiteit van het wettelijk kader inzake overdrachten kan ook een belemmering zijn voor de opstart van de procedures, die voor een leek te ingewikkeld worden geacht.

Kennelijk hebben veel overdragers duidelijk begeleiding nodig.

<sup>20</sup> *Ibid.*

<sup>21</sup> UCM in samenwerking met UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, oktober 2013

<sup>22</sup> UNIZO, "Stoppen is starten – de grote eindeloopbaan", oktober 2015.

pour rééquilibrer la balance quantitativement et dans les délais impartis.

## II — LA STRUCTURE: UN MARCHÉ DYSFUNCTIONNEL

À cette première problématique, il faudra y ajouter la seconde, primordiale, étant donné que nous abordons l'aspect structurel du marché. En effet, le marché de la transmission est dysfonctionnel. Autrement dit, la correspondance entre les cédants et les repreneurs se fait difficilement ou ne se fait parfois pas du tout. Par ailleurs, si elle se concrétise, elle n'est pas toujours optimale. Les composantes de ce problème sont multiples: de la préparation à la phase d'après-vente, en passant par l'accompagnement, nous verrons que les barrières sont nombreuses.

### 1. Le manque de préparation: une entrée difficile sur le marché

On estime qu'il faut entre trois et cinq ans pour préparer sa transmission<sup>20</sup> et beaucoup de vendeurs sont mal préparés. En effet, en Wallonie, près d'un entrepreneur sur quatre n'a pas encore envisagé la transmission. A *contrario*, la majorité l'envisage endéans les cinq ans. Parmi ces derniers, seuls 35,1 % ont déjà un repreneur en vue. En revanche, 61 % des entrepreneurs qui envisagent la cession de leur entreprise dans les deux ans n'ont toujours pas de repreneur en vue. Parmi eux, près de la moitié n'a entrepris aucune action pour en trouver un<sup>21</sup>.

D'autre part, la majorité des cédants peinent à déterminer la valeur de leur entreprise. En effet, seulement 15 % des entrepreneurs flamands connaissent parfaitement la valeur de leur entreprise contre 18 % chez les cédants wallons. Un tiers affirme ne pas la connaître dans les deux régions<sup>22</sup>.

La complexité de l'encadrement législatif de la transmission peut aussi être un frein au lancement des procédures, jugées trop complexes pour un non-initié.

Il apparaît clairement que beaucoup de cédants ont besoin d'un accompagnement.

<sup>20</sup> *Ibid.*

<sup>21</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013

<sup>22</sup> UNIZO, *Stoppen is starten – de grote eindeloopbaan*, oktober 2015.



Zodra de ondernemer zich voorneemt zijn onderneming over te dragen, bestaan er verschillende kanalen naargelang van zijn situatie. Hierna volgt een overzichtstabel van de overdrachtsmiddelen<sup>23</sup>.

Une fois que l'entrepreneur a pour projet de transmettre son entreprise, plusieurs canaux existent, en fonction de sa situation. Ci-dessous, un tableau récapitulatif des moyens de transmission<sup>23</sup>.

Overname binnen familieverband/ Relève familiale		Overname buiten familieverband/ Relève non familiale	
In familieverband/ <i>Familiale</i>	Gedeeltelijk in familieverband/ <i>Partiellement familiale</i>	Interne verkoop/ <i>Vente interne</i>	Externe verkoop/ <i>Vente externe</i>
— De eigendom en het beheer blijven binnen de familie/ <i>La propriété et la gestion restent dans la famille</i>	— De eigendom blijft binnen de familie en het beheer wordt aan een beroepsbeoefenaar overgedragen/ <i>La propriété reste familiale et la gestion est cédée à un professionnel</i>	— Verkoop aan één of meer personeelsleden/ <i>Vente à un ou à des membres du personnel</i>	— Verkoop aan een concurrent/ <i>Vente à un concurrent</i>
		— Verkoop aan in een coöperatie gegroepeerde personeelsleden/ <i>Vente à des membres du personnel groupés en coopérative</i>	— Verkoop aan een derde/ <i>Vente à un tiers</i>
		— Verkoop aan één of meer minderheidsaandeelhouders/ <i>Vente à un ou des actionnaires minoritaires</i>	— Fusie met een ander bedrijf/ <i>Fusion avec une autre entreprise</i>
		— Verkoop aan één of meer zakenpartners/ <i>Vente à un ou des partenaires d'affaires</i>	

## 2. De versplintering van de actoren: het geval van familiebedrijven

Aangezien 75 % van de Belgische kmo's familiebedrijven zijn<sup>24</sup>, kan men geneigd zijn te denken dat de opvolging traditioneel binnen de familie gebeurt. Er zijn echter almaar minder overdrachten binnen de familie: slechts 12,4 % van de Waalse ondernemers overweegt een opvolging binnen hun familie<sup>25</sup>. Bovendien krijgt de opvolging, zelfs al wordt ze aangevat, slechts in minder dan één op twee gevallen concreet vorm. Is de overdracht niet binnen de familie mogelijk, dan moeten bekwame overnemers worden gevonden; wanneer interne overdracht niet denkbaar is, wordt de

## 2. L'atomisation des acteurs: le cas des entreprises familiales

Sachant que 75 % des PME belges sont des entreprises familiales<sup>24</sup>, on peut être tenté de penser que parmi celles-ci, la succession se fait traditionnellement au sein de la famille. Cependant, la transmission familiale se pratique de moins en moins. En effet, seuls 12,4 % des entrepreneurs wallons envisagent la succession de leur entreprise au sein de leur famille<sup>25</sup>. De plus, même quand la succession est engagée, elle ne se concrétise que dans moins d'un cas sur deux. Quand la transmission ne peut pas se faire au sein de la famille, il faut trouver des repreneurs compétents et

<sup>23</sup> Desjardins études économiques, "Transmission d'entreprise: la problématique ici et ailleurs dans le monde", 2016.

<sup>24</sup> UNIZO vzw, Graydon Belgium nv, UCM, "Het KMO-Rapport. De financieel-economische gezondheid van de Vlaamse, Brusselse en Waalse KMO in beeld", 2015.

<sup>25</sup> UCM in samenwerking met UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, oktober 2013.

<sup>23</sup> Desjardins études économiques, *Transmission d'entreprise: la problématique ici et ailleurs dans le monde*, 2016.

<sup>24</sup> UNIZO vzw, Graydon Belgium nv, UCM, *Rapport PME – Aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges*, 2015.

<sup>25</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013.

kennissenkring verlaten en wordt de openbare “markt” betreden. Wanneer de overdracht binnen de familie plaatsvindt, is ze doorgaans wel succesvol. Volgens Transeo<sup>26</sup> zijn familiebedrijven het best georganiseerd en het best voorbereid op de overdracht.

Kortom, overdracht binnen familieverband is doeltreffend. Ter zake doet zich wel een dalende trend voor, waarbij de overdracht almaar vaker extern gebeurt. Zulks valt te verklaren doordat interne overdracht nog niet als een belangrijk alternatief wordt beschouwd.

### 3. Overdracht aan de werknemers wordt nog te weinig als alternatief aangewend

De jongste jaren, een crisisperiode, wordt overdracht aan personeelsleden te weinig als alternatief aangewend; het is nochtans zowel voor de overnemer als voor de werknemers een buitenkans, en een interessant alternatief voor overdracht aan een derde. Ten eerste kennen en vertrouwen de actoren elkaar; tevens hebben zij echt kennis van het bedrijf en zijn werking. Bovendien beschikt/beschikken de overnemer(s) over de ideale *knowhow*, daar zij eerder de onderneming tot bloei brachten. Tevens verlopen de onderhandelingen sneller en doeltreffender. Aldus kan de overdrager na de overdracht de overgang makkelijker begeleiden.

Niettemin kampen de overnemende werknemers met een tekort aan eigen middelen, zoals wel meer het geval is, en zijn de banken vaak terughoudend om voor een dergelijke transactie krediet te verstrekken.

Het overstappen op een coöperatieve vennootschap is een veelbelovende overdrachtswijze waar in België nog te weinig gebruik van wordt gemaakt, terwijl die vennootschapsvorm in Italië, Frankrijk en Spanje al deugdelijk is gebleken<sup>27</sup>. Volgens een nota van *Propage-s*<sup>28</sup>, daarin gesteund door de belangrijkste Waalse en Europese instanties voor ondernemingsoverdracht, lijkt het coöperatief stelsel doeltreffender dan het klassiek stelsel om overdrachtsmoeilijkheden te overwinnen: het is qua werking democratischer, economische crisissen hebben daardoor minder erge sociale gevolgen, en het biedt de ondernemingen en de structuren sneller een uitweg uit de crisis. Ten slotte draagt de gecreëerde

si la transmission en interne n'est pas envisageable, on sort alors du cercle des connaissances pour se retrouver sur le “marché” public. En revanche, quand la cession a lieu au sein de la famille, la transmission est généralement un succès. Selon Transeo<sup>26</sup>, ce sont les entreprises familiales qui sont les mieux organisées et les mieux préparées à la transmission.

Pour résumer, la transmission intra-familiale est efficace mais la tendance est à la baisse au profit de la transmission externe. Cela s'explique par le fait que la transmission interne n'est pas encore considérée comme une alternative de premier plan.

### 3. L'alternative de la transmission aux salariés trop peu utilisée

La transmission à des membres du personnel est un mode de transmission qui s'est trop peu pratiquée ces dernières années dans un contexte de crise et qui est pourtant une aubaine pour le repreneur comme pour les salariés et une alternative intéressante à la transmission à un tiers. En effet, les avantages sont nombreux. D'abord, les acteurs se connaissent, se font confiance, ont une réelle connaissance de l'entreprise et de son fonctionnement. De plus, le ou les repreneur(s) disposent du savoir-faire idéal puisque ce sont eux qui faisaient vivre l'entreprise. Par ailleurs, la négociation est plus rapide et plus efficace. Le cédant peut ainsi plus facilement accompagner la transition post-cession.

Malgré cela, le problème est comme souvent le manque de fonds propres de la part des repreneurs et la frilosité des banques à vouloir prêter pour ce type de transaction.

La mise en coopérative est un moyen de transmission prometteur qui est encore trop peu utilisé en Belgique alors qu'il a pourtant fait ses preuves en Italie, en France et en Espagne<sup>27</sup>. Selon une note de *Propage-s*<sup>28</sup> soutenue par les principaux organismes wallons et européen de la transmission d'entreprise, le système coopératif semble plus efficace que le système classique pour répondre aux problèmes de transmission: il est plus démocratique dans son fonctionnement; il amortit les conséquences sociales des crises économiques; il permet aux entreprises et aux “outils” de redémarrer plus vite pour sortir de la crise. Enfin, l'intégralité de la richesse produite participe au développement de

<sup>26</sup> Er zij op gewezen dat Transeo het Europees agentschap is dat in het vraagstuk van de ondernemingsoverdrachten is gespecialiseerd. Cf. BDO, *la transmission d'entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs*, 2013.

<sup>27</sup> *Propage-s*, in samenwerking met CEPAG, de Waalse vleugel van de FGTV, Sowaccess en CECOP, *Coopératives et transmissions d'entreprises: quelles articulations?*, 2013.

<sup>28</sup> *Ibid.*

<sup>26</sup> *Transeo est l'agence européenne spécialisée sur la question de la transmission d'entreprise, ndlr.* BDO, *la transmission d'entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs*, 2013.

<sup>27</sup> *Propage-s* en collaboration avec le Cepag, la FGTV wallonne, Sowaccess et CECOP, *Coopératives et transmissions d'entreprises: quelles articulations?*, 2013.

<sup>28</sup> *Ibid.*

rijkdom integraal bij tot de ontwikkeling van de reële en lokale economie. Uit die nota blijkt eveneens dat de overname van een onderneming door een werknemerscoöperatie in Wallonië niet echt wordt beschouwd als een mogelijke basisoplossing bij crisissen en overdrachten. Bovendien bestaat er in België geen specifiek instrument dat de financiering van werknemerscoöperatieprojecten op dat vlak stimuleert. Ecolo-Groen heeft daarom een wetsvoorstel ingediend met betrekking tot de oprichting van de rechtsvorm vcpb (vennootschap met coöperatief en participatief beheer)<sup>29</sup>.

#### 4. Zoektocht naar derden: contact leggen verloopt moeizaam

##### A. Schaarse informatie

Behalve een mogelijke overdracht binnen de familie of aan werknemers kan een overdracht aan derden worden overwogen. Op dat ogenblik heeft men te doen met de “markt” of de “openbare markt”, in de etymologische betekenis van het woord: de actoren (overdrager en koper) hebben geen familie-, vriendschaps- of beroepsbanden, maar treffen elkaar, via allerhande kanalen, op een publiek “plein”.

Een dergelijk onderling contact vertoont echter van meet af aan beperkingen, aangezien informele communicatie het bevoorrechte kanaal van verkopers blijft; 46,7 % handelt op die manier<sup>30</sup>. Sommige overdragers vrezen immers dat het openbaar aankondigen van de verkoop van de onderneming de bedrijfswaarde vermindert (werknemers die wegtrekken, klanten die afhaken enzovoort). Zij willen dus niet kiezen voor een officiële aankondiging, maar wensen integendeel zo discreet mogelijk te handelen en de intentie van de overdracht slechts kenbaar te maken aan zo weinig mogelijk mensen<sup>31</sup>. Als gevolg daarvan zijn de verkopers geïsoleerd, wat de ontmoeting met kandidaat-overnemers uiteraard bemoeilijkt.

Vooraf wordt het voor de tussenpersonen moeilijker om overnemer en overdrager echt met elkaar in contact te brengen. Onderzoek achteraf naar dit onderwerp wordt bemoeilijkt door de veelheid aan overlegplatformen en instanties, alsook door een gebrek aan gegevenscentralisatie.

<sup>29</sup> Ecolo-Groen, *Wetsvoorstel betreffende de oprichting van een eigen rechtsvorm voor de vennootschappen met coöperatief en participatief beheer*, DOC 54 1068/001, 6 mei 2015.

<sup>30</sup> UCM, in samenwerking met Unizo, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, oktober 2013.

<sup>31</sup> Hub Overdrachten, “De Bedrijfsverdracht”, bijlage bij het magazine *Brussel Metropool*, mei 2015.

l'économie réelle et locale. Il ressort également de cette note que sur le territoire wallon, les reprises d'entreprises par des coopératives de travailleurs ne sont pas réellement considérées comme faisant partie des options de base en situation de crise et de transmission. En outre, il n'existe pas en Belgique d'outil spécifique encourageant le financement de projets de coopératives de travailleurs en la matière. C'est pour cette raison qu'Ecolo-Groen a déposé une proposition de loi sur la création du statut des SCOP (sociétés à gestion coopérative et participative)<sup>29</sup>.

#### 4. La recherche d'un tiers: la difficulté de la mise en relation

##### A. La pénurie d'information

Lorsque nous sortons de cette sphère familiale ou salariale, nous entrons dans le cadre de la transmission à des tiers. On a alors affaire au “marché” ou “marché public” au sens étymologique du terme, c'est-à-dire où les acteurs (cédant et acheteur), n'entretiennent pas de relations familiales, amicales ou professionnelles mais se retrouvent sur une *agora* publique et se rencontrent par l'intermédiaire de différents canaux.

Cependant, cette mise en correspondance se trouve d'entrée bridée, puisque le canal préféré des vendeurs reste le bouche-à-oreille, utilisé par 46,7 % d'entre eux<sup>30</sup>. En effet, les cédants ont parfois peur que l'annonce publique de la vente de l'entreprise vienne déprécier la valeur de celle-ci (fuite des salariés, pertes de clients...). Ils souhaitent donc garder un maximum de discrétion en annonçant l'intention de transmission à un minimum de personnes, loin de l'annonce officielle<sup>31</sup>. S'ensuit alors un isolement des vendeurs qui contribue très certainement à compliquer la rencontre avec le repreneur.

En amont, il devient alors difficile pour les intermédiaires de parfaire l'équation entre repreneur et cédant. En aval, la multiplicité des plateformes de correspondance et des organismes ainsi que l'absence de centralisation des données compliquent les études sur le sujet.

<sup>29</sup> Ecolo-Groen, *Proposition de loi visant la création d'un statut pour les sociétés à gestion coopérative et participative* – PL 1068/001, 6 mai 2015.

<sup>30</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013.

<sup>31</sup> Hub Transmission, *Transmission d'entreprise*, supplément au magazine *Bruxelles Métropole*, mai 2015.

Steevast is het zaak zo snel mogelijk in contact te treden met her en der verspreide en alleenstaande actoren.

### B. Financieel pijnpunt bij de overnemers

De crisiscontext heeft ontegensprekelijk geleid tot een inkrimping van de kredietverlening in België. Aangezien een overname gemiddeld 60 % méér kost dan een oprichting<sup>32</sup>, kan het voor een overnemer moeilijk zijn bij een bank aan financiering te raken, aldus *Transeo*. Het ontbreekt de investeerders bovendien aan eigen vermogen, aangezien de financiering van een overname doorgaans voor ongeveer 20 % wordt gedekt door eigen middelen<sup>33</sup>. Voorts worden te weinig garanties geboden en gaat het, gelet op de looptijd, eigenlijk om wurgkredieten aangezien de banken de looptijd vaak beperken tot 7 jaar. Daarenboven onderschatten overnemers de investeringskosten, alsook het feit dat er onaangename financiële verrassingen kunnen opduiken, die het voortbestaan van de onderneming op termijn in gevaar brengen.

Overigens is een banklening niet de enige financiering: de koper kan immers overgaan tot een combinatie van financieringsbronnen, waarvan hij in kennis zou moeten worden gesteld (langetermijnleningen, staatswaarborgen, investeringsfondsen, leverancierskrediet, *lease-back* enzovoort). Ook op dat punt is begeleiding noodzakelijk. Die middelen zijn nog onvoldoende gekend.

Investeerders die de doorverkoper niet kennen of die moeilijk aan financiering raken, kunnen dan weer bij tussenpersonen terecht voor aanbiedingen en adviezen.

## III. — TUSSENPERSONEN EN CONTACTLEGGING

### 1. De onafhankelijke actoren: adviesverlening

Inzake advisering over de overdracht van bedrijven zijn voor de Waalse overdragers de accountants de bevoorrechte gesprekspartner, aangezien 49 % van de bedrijven kennelijk bij die beroepsgroep komt aankloppen. Daarna komen de boekhouders (27 %), UCM (24 %) en ten slotte de revisoren en de tussenpersonen, goed voor 12 %<sup>34</sup>. Ook de banken kunnen als raadgever optreden.

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> UCM in samenwerking met UNIZO, "Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones", oktober 2013.

Pouvoir faire se rencontrer des acteurs atomisés et isolés représente une problématique centrale à résoudre dans les meilleurs délais.

### B. Le problème financier chez les repreneurs

Le contexte de crise a inmanquablement engendré le resserrement du crédit en Belgique. Sachant qu'une reprise coûte en moyenne 60 % en plus<sup>32</sup> qu'une création, il peut être difficile pour un repreneur de trouver un financement auprès de la banque, selon *Transeo*. De plus, les investisseurs manquent de fonds propres, puisqu'il apparaît que le financement d'une reprise comprend généralement environ 20 % d'apport propre<sup>33</sup>. Les garanties font également défaut et la durée des crédits est oppressante, puisqu'elle est souvent limitée à 7 ans par les banques, sans oublier que les repreneurs ont tendance à sous-estimer les investissements et que cela peut mener à des imprévus financiers pouvant conduire à terme à l'hypothèque de l'entreprise.

Par ailleurs, l'emprunt bancaire n'est pas la seule source de financement. En effet, l'acheteur peut combiner plusieurs sources dont il devrait être informé (prêts à long terme ou garanties fournies par l'État, fonds d'investissements et crédit fournisseur, *lease-back*...). Là encore, un accompagnement est nécessaire. Ces moyens ne sont pas encore bien connus.

De leur côté, s'ils ne connaissent pas le revendeur ou s'ils rencontrent des difficultés à se financer, les investisseurs peuvent trouver des offres et conseils auprès d'acteurs intermédiaires.

## III — LES INTERMÉDIAIRES ET LA MISE EN RELATION

### 1. Les acteurs indépendants: le conseil

En matière de conseil sur la transmission d'entreprise, c'est l'expert-comptable qui est l'interlocuteur privilégié pour les cédants wallons, puisque 49 % des entreprises semblent se tourner vers lui. Viennent ensuite les comptables (27 %), puis l'UCM (24 %), et enfin les réviseurs et les intermédiaires à hauteur de 12 %<sup>34</sup>. Les banques peuvent également servir de conseiller.

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> *Ibid.*

<sup>34</sup> UCM en collaboration avec UNIZO, *Enquête sur la transmission d'entreprise auprès des entrepreneurs francophones*, octobre 2013.

Gelijk wie kan zich echter uitgeven voor “tussenpersoon inzake overdracht van bedrijven”. De wet voorziet immers in geen enkele norm voor deze specifieke sector, zodat wie van de gelegenheid gebruik wil maken, vrij spel heeft. Zo ontstaat onvermijdelijk een situatie waarbij oplichterij en kwakzalverij mogelijk worden. Bovendien beschikken sommige accountants, ook al zijn ze goeder trouw, niet over alle vereiste bekwaamheden; zo zal de accountant kunnen antwoorden op boekhoudkundige vragen maar niet op juridische vragen, omdat hij daarvoor niet opgeleid is.

## 2. De organisaties: begeleiding en contactlegging

Bepaalde organisaties hebben beslist zich te specialiseren in het creëren van een netwerk dat begeleiding biedt bij bedrijfsoverdracht. Dat is het geval voor SOWACCESS op Waals niveau, *Impulse Brussels* in Brussel en het *Agentschap Innoveren & Ondernemen* in Vlaanderen, of voor hun privépartners.

Die organisaties zetten in verband met bedrijfsoverdracht informatie- en bewustmakingsacties op touw, creëren onlineplatforms om overdragers en overnemers met elkaar in contact te brengen, en tot slot organiseren ze events en studies over dit onderwerp. Die organisaties zijn echter nog niet bij machte om op alle behoeften van de betrokken overdragers en overnemers een antwoord te bieden, zeker gelet op een context waarin de kloof tussen vraag en aanbod dieper wordt. Het voorbeeld van *Brutrade*, het Brusselse virtuele platform voor onderlinge afstemming van vraag en aanbod inzake bedrijfsoverdracht, is veelzeggend. Wellicht komen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest 37 000 bedrijven voor overdracht in aanmerking, maar in 2010 hebben zich maar 265 overdragers aangemeld, en amper 263 overnemers. BECI maakt zich zorgen, want als de situatie ongewijzigd blijft, betekent dit dat ruim de helft van de 37 000 Brusselse bedrijven, dus ongeveer 18 500, binnen tien jaar niet zullen verkocht zijn<sup>35</sup>. Deze instantie heeft dan ook een tegenhanger voor het privé-initiatief *Impulse Brussels* opgericht om optimaal in de behoefte aan begeleiding te voorzien: *Hub transmission*.

Het *Agentschap Innoveren & Ondernemen* legt zich niet enkel toe op bedrijfsoverdrachten in tegenstelling tot SOWACCESS. Het vervult meerdere opdrachten, onder meer hulp bij het opstarten van een bedrijf; het biedt ook financieringsmogelijkheden inzake coaching en begeleiding op maat voor overdragers en overnemers.

<sup>35</sup> *Le Soir* van zaterdag 14-zondag 15 november 2015, blz. 22.

Cependant, n'importe qui peut se prétendre “intermédiaire en matière de transmission d'entreprise”. En effet, la loi ne prévoit aucune norme relative à ce secteur précis, laissant libre cours à qui souhaite profiter de l'opportunité. Ainsi, on se retrouve inévitablement dans une situation rendant possible les arnaques et le charlatanisme. En outre, même avec de la bonne foi, certains experts mentionnés n'ont pas toutes les compétences requises. Par exemple, l'expert-comptable sera en mesure de répondre aux questions comptables mais pas aux questions juridiques puisqu'il n'y a pas été formé.

## 2. Les organismes: accompagnement et mise en relation

Certains organismes ont décidé de se spécialiser dans la création d'un réseau d'accompagnement dans la transmission. C'est le cas de la SOWACCESS, au niveau wallon, de *Impulse Brussels* à Bruxelles et de l'*Agentschap Innoveren & Ondernemen* en Flandre, ou encore de leurs partenaires privés.

Ces organismes réalisent des actions d'information et de sensibilisation en matière de transmission d'entreprise, mettent en place des plateformes en ligne de correspondance entre cédants et repreneurs et organisent des événements et des études sur le sujet. Cependant, ces organismes n'ont pas encore la marge de manœuvre suffisante pour répondre à l'ensemble des besoins des cédants et repreneurs concernés, d'autant que l'on se trouve dans un contexte où l'écart entre la demande et l'offre se creuse. L'exemple de *Brutrade*, la plateforme virtuelle bruxelloise dédiée à la rencontre entre l'offre et la demande en matière de transmission d'entreprise, est flagrant. Alors que l'on prévoit 37 000 entreprises transmissibles dans la région, le nombre de cédants inscrits en 2010 ne s'élevait qu'à 265 et le nombre de repreneurs à 203. La BECI s'inquiète, car si la situation reste telle qu'elle est, c'est plus de la moitié des 37 000 entreprises bruxelloises qui ne seront pas vendues endéans les dix ans, soit près de 18 500<sup>35</sup>. Cette structure a donc mis en place un équivalent privé à *Impulse Brussels* pour combler au mieux le besoin d'accompagnement au mieux: il s'agit du *Hub transmission*.

L'*Agentschap Innoveren & Ondernemen* n'est pas, à l'instar de la SOWACCESS, entièrement dédiée à la transmission d'entreprise. Elle cumule ainsi plusieurs missions dont celle de l'aide à la création d'entreprise. Elle offre aussi des possibilités de financement au niveau du coaching ainsi qu'un accompagnement

<sup>35</sup> *Le Soir* du samedi 14 et dimanche 15 novembre 2015, p. 22.

Het draagt wel bepaalde advies- en studietaken over aan zijn partner, UNIZO.

SOWACCESS, daarentegen, spitst zich uitsluitend toe op zijn opdracht: contacten tussen overdragers en overnemers vergemakkelijken, via de begeleiding door privéconsultants (die door hun ethisch comité zijn erkend).

Deze instanties bestaan dus wel degelijk, maar ze worden niet altijd gezien als de noodzakelijke gesprekspartner bij bedrijfsoverdrachten.

### 3. De overdracht en de bemiddelaar

Het eens raken over prijsraming en prijsbepaling levert vaak problemen op. De meeste specialisten raden aan om tijdens de hele onderhandelingsfase een bemiddelaar mee aan tafel te nemen. Bovendien: hoe langer de onderhandelingen duren, hoe minder het bedrijf waard is<sup>36</sup>.

Wat de fase na de overdracht betreft, zien we dat in Brussel 20 % van de overgedragen bedrijven binnen twee jaar na de overdracht dichtgaan. Volgens de leden van *Transeo* kan de aanwezigheid van de verkoper, enige tijd na de overdracht, de kansen op financiering en overleving van het bedrijf vergroten<sup>37</sup>.

### 4. Belang van segmentering en overdracht van de handelszaak

Voorts moet in het bijzonder aandacht worden besteed aan de bemiddeling bij de overdracht van de handelszaak.

Die bemiddeling wordt thans formeel voorbehouden aan de door het BIV (Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars) erkende vastgoedmakelaars. Zij doen bij de overdracht van kmo's echter niet aan adviesverstrekking en begeleiding. Het is nochtans een vaak gebruikte techniek, zeker bij de overdracht van kleinere ondernemingen.

Bij de analyse van het probleem van de bedrijfsoverdracht moet men steeds het belang van de segmentering voor ogen houden. Geen enkel bedrijf is immers identiek; de verschillen qua grootte en sector zijn groot. Daarom moeten de *tools* die bij de acties en de reflecties aan bod komen, altijd worden aangepast aan de betrokken sectoren en bedrijfstypes.

<sup>36</sup> BDO, "La transmission d'entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs", 2013.

<sup>37</sup> *Ibid.*

personnalisé aux cédants et repreneurs et délègue certaines missions de conseil et d'étude à son partenaire, l'UNIZO.

La SOWACCESS, en revanche, se concentre uniquement sur sa mission: faciliter la rencontre entre cédants et repreneurs par un accompagnement de la part des conseillers privés agréés par leur comité éthique.

Ces organismes existent donc bel et bien mais ne sont pas toujours perçus comme l'interlocuteur indispensable à la transmission d'entreprise.

### 3. La transmission et le médiateur

La phase d'accord sur l'évaluation et la fixation du prix est souvent une source de difficulté. La plupart des spécialistes préconisent la présence d'un médiateur tout au long de la phase de négociation. De plus, plus les négociations durent longtemps, plus la valeur de l'entreprise se déprécie<sup>36</sup>.

En ce qui concerne la phase post-transmission, rappelons qu'à Bruxelles, 20 % des entreprises cédées ferment dans les deux ans qui suivent la cession. Selon les membres de *Transeo*, la présence du vendeur après la transmission pour une durée limitée peut augmenter les chances de financement et de survie de la société<sup>37</sup>.

### 4. L'importance de la segmentation et de la cession des fonds de commerce

Une attention particulière doit également être portée à la médiation lors de la cession des fonds de commerce.

Aujourd'hui, cette médiation est formellement réservée aux agents immobiliers agréés par l'IPPI (Institut professionnel des agents immobiliers). Or, ceux-ci n'exercent pas le métier de conseil et d'accompagnement lors de la transmission de PME. Pourtant cette technique est souvent utilisée, et certainement lors de la transmission de plus petites entreprises.

Dans l'analyse du problème de la transmission d'entreprise, il faudra toujours aussi avoir à l'esprit l'importance de la segmentation. En effet, une entreprise n'est pas l'autre et les variations liées à la taille et au secteur sont en effet importantes. Il faut donc veiller, dans toutes les actions mises en place et les réflexions apportées, à adapter les outils au secteur et au type d'entreprise dont il est question.

<sup>36</sup> BDO, *la transmission d'entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs*, 2013.

<sup>37</sup> *Ibid.*

## IV. — BEDRIJFSOVERDRACHT WERELDWIJD

### 1. Inleiding

Veel landen in het “Westen” worden geconfronteerd met vergrijzing. Hun ervaring en standpunten kunnen ons als voorbeeld dienen. De indianers zullen twee onderzoeken onder de loep nemen: de eerste, “*Desjardins Études économiques*”<sup>38</sup>, komt uit Quebec en biedt internationale informatie over de regeringspraktijken inzake bedrijfsoverdracht; de tweede, van ANPME & BDO<sup>39</sup>, vult die informatie aan. Aan de hand van die beide documenten zullen slotaanbevelingen worden geformuleerd.

### 2. Verenigde Staten

In de Verenigde Staten voert de liberale traditie de boventoon wat de bedrijfsoverdracht betreft. Men heeft vertrouwen in de automatische afstemming van vraag en aanbod: er wordt van uitgegaan dat de prijzen bij een te groot aanbod aantrekkelijker worden voor de overnemers, en dat die dan meer geneigd zullen zijn om te kopen. Goed presterende ondernemingen zullen een koper vinden, de andere zullen sluiten.

In feite biedt *U.S Small Business Administration*, de Amerikaanse dienst die met die aangelegenheid is belast, heel weinig steun aan ondernemingen die in aanmerking komen voor overdracht. De privésector is op dat vlak daarentegen bijzonder actief, en zorgt voor planning én contacten. De wetgeving op de ondernemingen is strikt, in tegenstelling tot de wetgeving in België. Een kader voor alle beroepen die begeleiding aanbieden is dus absoluut noodzakelijk. De liberale logica veronderstelt bovendien een zuivere en perfecte voorlichting van de markt; we kennen allemaal de moeilijkheden waarmee de Belgische markt in dat opzicht kampt.

### 3. Japan

De vergrijzing bij ondernemers is in Japan nog opvallender dan in België. De Japanse regering heeft in de 47 prefecturen van het land begeleidingsdiensten voor overdragers en overnemers opgericht. De actoren kunnen bij die diensten terecht voor informatie en advies. Bovendien kan men nu ook overal in het land ondersteuningsdiensten voor de opvolging vinden, die de rol van tussenschakel op zich nemen. De belastingstelsels voor de schenkings- en overdrachtsrechten werden versoepeld. De financiering van de transacties

<sup>38</sup> Desjardins études économiques, *Transmission d’entreprise: la problématique ici et ailleurs dans le monde*, 2016.

<sup>39</sup> BDO, *la transmission d’entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs*, 2013.

## IV — LA TRANSMISSION D’ENTREPRISE DANS LE MONDE

### 1. Introduction

Le phénomène de vieillissement de la population s’étend également à bon nombre de pays dit “occidentaux”, dont les expériences et prises de positions peuvent nous servir d’exemple. Nous nous baserons sur deux études: la première, québécoise, de “Desjardins – Études économiques”<sup>38</sup>, nous renseignera sur les pratiques gouvernementales à l’échelle internationale en matière de transmission d’entreprise. L’autre, de l’ANPME & BDO<sup>39</sup>, viendra en complément. Elles nous aideront à formuler les recommandations finales.

### 2. Aux États-Unis

Aux États-Unis, en ce qui concerne la transmission d’entreprise, la tradition libérale est de mise, et l’on fait confiance aux régulations automatiques de l’offre et de la demande. Ainsi, on considère que si l’offre est trop importante, les prix des entreprises seront plus attractifs pour les repreneurs qui auront davantage tendance à acheter. Les entreprises performantes trouveront un acquéreur et les autres fermeront.

De fait, la *U.S Small Business Administration*, l’organisme américain chargé de la question, offre très peu de soutien aux entreprises transmissibles. *A contrario*, le secteur privé est très actif à ce niveau, tant pour les services de planification que pour les services de mise en relation. Contrairement à la Belgique, les sociétés sont soumises à une législation stricte. Les métiers d’accompagnement doivent donc être impérativement encadrés. De plus, la logique libérale suppose une information pure et parfaite du marché et nous avons déjà vu les difficultés que rencontre le marché belge à ce sujet.

### 3. Au Japon

Le vieillissement de la population entrepreneuriale est encore plus tangible au Japon qu’en Belgique. Ainsi, le gouvernement japonais a créé des organismes d’accompagnement pour les cédants et acquéreurs dans les 47 préfectures du pays. Les acteurs peuvent y trouver des informations et des conseils. De plus, on peut désormais trouver des centres de soutien à la relève partout dans le pays qui occupent la fonction d’intermédiaire. Les régimes d’imposition sur les droits de donation et de succession ont été assouplis. Le financement

<sup>38</sup> Desjardins études économiques, *Transmission d’entreprise: la problématique ici et ailleurs dans le monde*, 2016.

<sup>39</sup> BDO, *la transmission d’entreprise, un enjeu majeur ici et ailleurs*, 2013.

werd gefaciliteerd, en er werden maatregelen genomen om de kostprijs ervan te verlagen. Voorts werden de aan de familiale overdracht verbonden fiscale voordelen uitgebreid tot iedere overnemer omdat familiale overdracht almaar minder gangbaar is, terwijl interne of externe overdracht toeneemt, net als in België. De Japanse overheid vindt terecht dat de overdracht van een familiale onderneming aan een derde te verkiezen is boven de sluiting ervan.

#### 4. Frankrijk

Frankrijk heeft vorig jaar het netwerk “*Transmettre et Reprendre*” ingesteld, dat overdragers en overnemers moet informeren en opleiden, evenementen moet organiseren en aan de overheid wetswijzigingen moet voorstellen die de overdracht en de overname van ondernemingen vergemakkelijken.

Het rapport “*Favoriser la transmission d’entreprise en France: diagnostic et propositions*” van het ministerie van Economische Zaken dat dit jaar werd gepubliceerd, bevat een dertigtal voorstellen. Die voorstellen zijn ingedeeld in 6 krachtlijnen: bewustmaking van de actoren; vooraf vastleggen van de doelgroep van overnemers; uitwerking van de begeleiding van de actoren; organisatie van een opleidingstraject voor de overname; organisatie en totstandkoming van een nationaal en lokaal financieringsaanbod en verdere administratieve vereenvoudiging ten voordele van het ondernemerschap.

#### 5. Nederland

In Nederland moeten de type-documenten, alsook de *tool* ter evaluatie, worden gestandaardiseerd en voortdurend bijgewerkt. Bovendien worden het bezoek van de koper aan het bedrijf en de communicatie tussen beide partijen heel belangrijk geacht.

Voor de overheid is de zorg voor snelle financiering voor de ondernemers die een participatie of de verwerving van buitenlandse ondernemingen op het oog hebben, heel belangrijk om bedrijfsoverdrachten te stimuleren. De voorbereiding op de onderhandelingen en de voorafgaande financiële studie worden essentieel geacht, alsook de begeleiding van de partijen door professionals. De ondertekening van een overeenkomst van vertrouwelijkheid is in het overnameproces een hoofdelement.

des transactions a été facilité et des mesures ont été prises pour en diminuer le coût. En outre, les avantages fiscaux liés à la transmission familiale ont été étendus à tous car la transmission familiale est une pratique de moins en moins répandue alors que la transmission en interne ou à l’externe se répand, comme c’est le cas en Belgique. Les autorités japonaises ont pensé à juste titre qu’il était préférable de transmettre à un tiers une entreprise familiale plutôt que de la voir fermer.

#### 4. En France

L’année dernière, la France a mis en place le réseau “*Transmettre et Reprendre*” dont la mission est d’informer, de former les cédants et les repreneurs, d’organiser des événements, de proposer des modifications législatives aux pouvoirs publics pour faciliter la transmission et la reprise des entreprises.

Le rapport “*favoriser la transmission d’entreprise en France: diagnostic et propositions*” du Ministère de l’Economie a été publié cette année, avec une trentaine de propositions réparties en 6 axes et visant: la sensibilisation des acteurs; le ciblage préalable des repreneurs; le développement de l’accompagnement des acteurs; l’organisation de parcours de formation à la reprise; l’aménagement et le développement d’une offre de financement nationale et locale et la poursuite de la simplification en faveur de l’entreprenariat.

#### 5. Aux Pays-Bas

Aux Pays-Bas, les documents-types ainsi que l’outil d’évaluation doivent être standardisés et constamment mis à jour. De plus, la visite de l’entreprise par l’acheteur et les échanges entre les deux parties sont jugés très importants.

Pour les autorités, il est très important de fournir un financement rapide aux entrepreneurs visant une prise de participation ou l’acquisition de sociétés étrangères afin d’encourager la transmission d’entreprises. La préparation de la négociation et l’étude financière préalable sont jugées essentielles ainsi que l’accompagnement des parties par des professionnels. La signature d’un accord de confidentialité est un élément capital du processus de transmission.

Gilles VANDEN BURRE (Ecolo-Groen)  
 Kristof CALVO (Ecolo-Groen)  
 Jean-Marc NOLLET (Ecolo-Groen)  
 Evita Willaert (Ecolo-Groen)  
 Marcel CHERON (Ecolo-Groen)  
 Wouter DE VRIENDT (Ecolo-Groen)  
 Muriel GERKENS (Ecolo-Groen)  
 Anne DEDRY (Ecolo-Groen)



## VOORSTEL VAN RESOLUTIE

DE KAMER VAN VOLKSVERTEGENWOORDIGERS,

A. gelet op de winstderving die ontstaat als een onderneming niet wordt overgenomen, wat zich kan laten voelen in langere productietermijnen;

B. overwegende dat in de huidige omstandigheden de voor overdracht in aanmerking komende ondernemingen abrupt moeten sluiten, terwijl ze beschikken over infrastructuur, uitrusting en bekwaam personeel; overwegende dat de ondernemingen dan een aanzienlijk vacuüm achterlaten, met werkloze geschoolde werknemers, leegstaande gebouwen en stilstaande machines;

C. overwegende dat als een bedrijf ermee stopt, al die middelen onbenut blijven tot de intrede op de markt van een nieuwkomer, die van dat vacuüm zal profiteren om op de resten van de niet-overgenomen onderneming een bedrijf op te richten; er gaat nog meer tijd verloren indien een soortgelijke bedrijfsactiviteit moet worden opgestart, waarbij helemaal moet worden herbegonnen;

D. aan gezien het uitblijven van overname gelijkstaat met een bijkomende termijn van inactieve productiefactoren, uiteindelijk ten nadele van alle actoren, en met een verlies voor de economie van het land;

E. overwegende dat als men dit op lange termijn analyseert, het zal gaan om de oprichting van een bedrijf, die een overname had kunnen zijn; wat dus vijf behouden banen had kunnen zijn, zal in een eerste fase neerkomen op vijf verloren banen; daarna zouden in een tweede fase twee banen worden gecreëerd; uiteindelijk zullen er voor die sector dus drie banen definitief verloren gaan;

F. overwegende dat het ondenkbaar is een deel van de 700 000 banen in de kmo-sector verloren te laten gaan als gevolg van een slecht beheer van het kmo-weefsel;

G. overwegende dat, samen met een reeks maatregelen ter stimulering van de vraag, zo spoedig mogelijk structurele hervormingen moeten worden doorgevoerd, met als doel overnemers en verkopers zo goed mogelijk met elkaar in contact te brengen, teneinde dat opont-houd te doen verdwijnen en meer banen te redden, alsook voor een optimale duurzame groei in ons land te zorgen;

## PROPOSITION DE RÉOLUTION

LA CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS,

A. considérant le manque à gagner que représente la non-transmission d'une entreprise et qui peut se ressentir par le simple fait que les délais de production sont ralentis;

B. vu que dans l'état actuel des choses, nous sommes dans une situation où les entreprises transmissibles doivent fermer brutalement alors qu'elles disposent d'infrastructures, d'outils et de main-d'œuvre performantes; vu que les entreprises laissent alors un vide considérable avec des salariés qualifiés au chômage, des bâtiments vides et des machines à l'arrêt;

C. considérant que si l'entreprise ferme, tous ces moyens resteront inutilisés jusqu'à l'arrivée d'un nouvel entrant sur le marché, qui profitera de ce vide pour créer une entreprise sur les cendres de l'entreprise non transmise; à ce temps perdu s'ajoutant une autre perte de temps liée aux délais de démarrage d'une activité similaire, qui devra "repartir à zéro";

D. vu que la non-transmission d'une entreprise transmissible équivaut donc à un délai supplémentaire d'inactivité de facteurs opérationnels, délai finalement néfaste pour tous les acteurs et à un manque à gagner pour l'économie du pays;

E. vu que si l'on analyse ce cas sur le long terme, on y verra une création d'entreprise qui aurait pu être une reprise; ce qui aurait donc pu être cinq emplois préservés se transformera dans un premier temps en cinq emplois perdus, puis dans un second temps en deux emplois créés; qu'au final, trois emplois seront donc définitivement perdus pour ce secteur;

F. considérant qu'il est inconcevable de laisser une partie des 700 000 emplois existant au sein des PME s'éteindre à cause d'une mauvaise gestion de notre tissu de petites et moyennes entreprises;

G. vu que des réformes structurelles doivent être réalisées au plus vite, accompagnées d'un ensemble de mesures pour relancer la demande, avec pour objectif d'assurer au mieux la correspondance entre repreneurs et cédants, dans le but de permettre la disparition de ce délai et une sauvegarde des emplois accrue ainsi qu'une optimisation de la croissance durable dans notre pays;

H. gelet op de behoefte aan hulpverlenings- en begeleidingsdiensten voor de overnemers of de overdragers, teneinde iets te doen aan het gebrek aan informatie, en te zorgen voor werkzekerheid en zekerheid voor de actoren;

VERZOEKT DE FEDERALE REGERING:

1. het beroep van overnamebegeleider in te stellen en van een keurmerk te voorzien, door het creëren van een “begeleidershandvest”, dat zal leiden tot het verkrijgen van een officieel en erkend certificaat en het bewijs zal leveren van de inzet van de begeleiders om de beroepscode na te leven; dat keurmerk zal de gecertificeerde begeleiders ook het recht geven bedrijfsmiddelen over te dragen bij overnames die zij integraal volgen; dat handvest zal moeten worden ondertekend door de overheids- en privé-instellingen, meer bepaald opdat privéorganisaties overheidssubsidies zouden kunnen ontvangen; dat handvest zal aanleiding kunnen geven tot een opleiding bedrijfsovernamebegeleider;

2. de overheidsbank Belfius de opdracht te geven te voorzien in leningen onder gunstige voorwaarden (verminderd tarief en partnerschap met publieke waarborgfondsen) voor kmo-overnames;

3. de overname van een onderneming door werknemerscoöperatieven te bevorderen en aan te moedigen, waarbij rekening wordt gehouden met het wetsvoorstel van Ecolo-Groen over de vcpb's<sup>40</sup>;

4. het individuele spaarwezen aan te spreken, door een potentiële overnemer toe te staan vervroegd en tegen nultarief over zijn persoonlijk pensioenspaargeld te beschikken;

5. te voorzien in een nationaal communicatie- en sensibiliseringsplan ter attentie van de overdragers, de potentiële overnemers en de oprichters van ondernemingen. Dat plan zou erop gericht zijn:

a) te communiceren over de voordelen van bedrijfs-overname in vergelijking met de oprichting ervan;

b) de overdragers te sensibiliseren om de overdracht beter aan te pakken;

6. een samenwerkingsakkoord tussen de Federale Staat, de gewesten en gemeenschappen te sluiten, teneinde:

<sup>40</sup> Ecolo-Groen, wetsvoorstel betreffende de oprichting van een eigen rechtsvorm voor de vennootschappen met coöperatief en participatief beheer, DOC 54 1068/001, 6 mei 2015.

H. vu le besoin de services d'assistance et d'accompagnement au bénéfice des repreneurs ou cédants afin de remédier au manque d'information et afin d'assurer la sécurité des emplois et des acteurs;

DEMANDE AU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL:

1. d'encadrer et de labelliser la profession d'accompagnateur en transmission avec la création d'une "charte d'accompagnateur", qui conduira à l'obtention d'une certification officielle et reconnue et qui fera foi de l'engagement des accompagnateurs à respecter le code déontologique du métier; ce label permettra également aux accompagnateurs certifiés de bénéficier du droit d'effectuer le transfert de fonds de commerce pour les transmissions qu'ils suivent en intégralité; cette charte devra être signée par les organismes privés et publics, notamment pour que les organismes privés puissent obtenir des subventions d'État; cette charte pourra déboucher sur une formation d'accompagnateur en transmission d'entreprise;

2. de missionner la banque publique Belfius en vue de mettre en place un prêt bancaire aux conditions avantageuses (taux réduit et partenariat avec fonds de garantie publics) destiné à la reprise de PME;

3. de promouvoir et d'encourager la reprise d'entreprise par des coopératives de travailleurs et cela en tenant compte de la proposition de loi d'Ecolo-Groen sur les SCOP<sup>40</sup>;

4. de mobiliser l'épargne individuelle en permettant à un repreneur potentiel de débloquer de manière anticipée et détaxée son épargne-pension personnelle;

5. de prévoir un plan de communication national de sensibilisation à l'attention des cédants, des repreneurs potentiels et des créateurs d'entreprise. Ce plan viserait à:

a) communiquer sur les avantages de la reprise d'entreprise par rapport à la création;

b) sensibiliser les cédants à mieux appréhender la transmission;

6. de conclure un accord de coopération entre l'État fédéral, les régions et les communautés en vue de:

<sup>40</sup> Ecolo-Groen, Proposition de loi visant la création d'un statut pour les sociétés à gestion coopérative et participative – DOC 54 1068/001, 6 mai 2015.

a) de universiteiten en hogescholen tot partnerschappen aan te zetten om bij de jonge ondernemers, de werknemers en de werkzoekenden korte certificatieopleidingen in bedrijfsovernamebeheer voor te stellen;

b) een adviesraad op te richten voor de drie gewestelijke instellingen, namelijk het Agentschap Innoveren & Ondernemen, SOWACCESS en *Impulse Brussels*, om de gegevens te centraliseren, voor nationale samenwerking te zorgen, de *monitoring* van het verschijnsel overdracht te waarborgen en jaarlijks een studie over het onderwerp te publiceren.

21 december 2016

a) promouvoir un partenariat avec les universités et hautes écoles afin de proposer des parcours courts de formations certifiantes en gestion de reprise d'entreprise auprès des jeunes entrepreneurs, des salariés et des demandeurs d'emplois;

b) créer un conseil consultatif des trois organismes régionaux: *Agentschap Innoveren & Ondernemen*, *SOWACCESS* et *Impulse Brussels*, afin de centraliser les données, d'organiser une coopération nationale, d'assurer une veille sur le phénomène de la transmission et de publier une étude annuelle sur le sujet.

21 décembre 2016

Gilles VANDEN BURRE (Ecolo-Groen)  
Kristof CALVO (Ecolo-Groen)  
Jean-Marc NOLLET (Ecolo-Groen)  
Evita Willaert (Ecolo-Groen)  
Marcel CHERON (Ecolo-Groen)  
Wouter DE VRIENDT (Ecolo-Groen)  
Muriel GERKENS (Ecolo-Groen)  
Anne DEDRY (Ecolo-Groen)