

**Commencez dès maintenant la transmission ou la cession de votre entreprise.**

 Banque VanBreda



**VOUS MÉRITEZ PLUS**  
de conseils personnalisés



# Vous méritez plus de clarté

Entreprendre est une passion. Un dirigeant d'entreprise familiale le ressent au quotidien. Avec ses hauts et ses bas, mais surtout avec cette volonté inébranlable de progresser.

On dit souvent qu'une entreprise, c'est comme un enfant. On ne peut donc jamais en faire assez. Cette réalité est encore plus criante lorsque le moment de passer le flambeau approche. Car, qui pourra vous succéder avec la même passion et la même détermination? Et comment assurer une transition sereine?

Le principal facteur de réussite d'une vente ou d'une transmission d'entreprise est indéniablement de s'y prendre à temps. Une bonne préparation est essentielle pour aborder cette étape avec sérénité. En moyenne, un entrepreneur doit prévoir entre 5 et 10 ans pour préparer son entreprise à une éventuelle transmission.

Faites-vous accompagner dans cette démarche. La vente ou la transmission d'une entreprise est un processus complexe qui soulève de nombreuses questions. Ce guide d'information vous apportera de précieuses réponses.

« Le principal facteur de réussite d'une vente ou d'une transmission est d'entreprise de s'y prendre à temps. »

# Contenu

**4** L'importance de la valorisation de votre entreprise

**6** Les scénarios possibles en cas de transmission d'entreprise. Scénario n° 1 : la vente de l'entreprise

**9** Scénario n° 2 : la transmission familiale

**12** Scénario n° 3 : le trajet de continuité (transmission à des collaborateurs)

**13** Pourquoi Banque Van Breda Advisory ?



# L'importance de la valorisation de votre entreprise

En tant qu'entrepreneur, vous vous concentrez sur la gestion quotidienne de votre entreprise. Prendre le temps pour la faire valoriser peut s'avérer être un défi. Et pourtant, faire valoriser son entreprise de temps en temps est une nécessité pour tout entrepreneur désireux d'aller de l'avant.

Considérez la valorisation de votre entreprise comme un moment de réflexion nécessaire. Non seulement si vous envisagez de la vendre ou de la transmettre, mais aussi pour vous donner un meilleur aperçu de votre situation actuelle et de la voie que vous pouvez emprunter avec votre entreprise à l'avenir.

## Pourquoi faire valoriser votre entreprise ?

- ✓ Vente ou rachat en vue
- ✓ Convaincre les investisseurs potentiels
- ✓ Comprendre la position actuelle de votre entreprise
- ✓ Découvrir les vecteurs de valeur de votre entreprise
- ✓ Fusion en préparation

« Pour 55 % des entrepreneurs ayant participé à l'enquête, la réalisation d'une évaluation correcte de la valeur de leur entreprise constitue le principal défi dans le cadre d'une transmission. »



# LES MÉTHODES DE VALORISATION

Il existe trois méthodes de valorisation.

## La valeur substantielle

Qu'y a-t-il dans la société? Quelle est la dette?

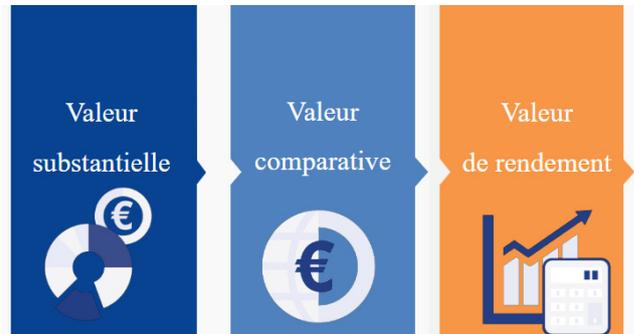
À quoi correspondent les fonds propres?

## La valeur comparative

Quelle est la valeur d'une entreprise comparable sur le marché?

## La valeur de rendement

Quels sont les flux de trésorerie futurs? Quels bénéfices  
l'acheteur pourra-t-il réaliser au sein de la société après la reprise?



## + Évaluation de la capacité de financement

Le candidat acheteur est-il à même de financer mon entreprise?

Ensemble, ces quatre méthodes donnent une bonne indication.  
Si les valeurs sont proches les unes des autres, on peut supposer  
que la méthode de valorisation a bien fonctionné.

La quatrième méthode que nous ajoutons permet d'apporter une  
certitude supplémentaire.



## Comment augmenter la valeur de votre entreprise?

- Rendez-vous remplaçable
- Optez pour une administration transparente
- Optimisez votre fonds de roulement
- Réduisez vos coûts
- Augmentez votre chiffre d'affaires
- Assurez la diversification du marché et de la clientèle

Vous souhaitez en savoir plus sur ces méthodes de valorisation? Nos experts se feront un plaisir de vous renseigner. Cliquez [ici](#) pour prendre rendez-vous.



# Les scénarios possibles en cas de transmission d'entreprise

Il existe trois scénarios possibles en vue de transmettre votre entreprise. Mais quelle est la meilleure manière de garantir la pérennité de votre activité? C'est la question cruciale à laquelle il convient de répondre avant de prendre une décision.

Les 3 scénarios possibles :

1. Vente de l'entreprise
2. Transmission familiale
3. Trajet de continuité – transmission à des collaborateurs

## SCÉNARIO 1 : VENTE DE L'ENTREPRISE

**Je souhaite vendre mon entreprise. Et maintenant?  
Du lâcher-prise à une vente réussie.**

En tant qu'entrepreneur, vous êtes sans doute passé maître dans l'art de vendre votre produit. Ce n'est pas pour rien que vous gardez votre entreprise debout depuis des années. Mais quant à la question de vendre votre entreprise? C'est une autre histoire. Parce que vous ne vendez pas seulement votre entreprise, mais aussi votre passion, vos employés et l'œuvre de votre vie. Il est donc logique qu'émotion et raison puissent parfois s'opposer.

Vendre avec succès une entreprise est une étape qui ne s'improvise pas. Les experts qui s'occupent quotidiennement de cette question maîtrisent mieux le sujet que quiconque et ont donc sans aucun doute une longueur d'avance. Optez pour la tranquillité d'esprit et faites appel à des spécialistes dans ce domaine.

Quelles sont les questions inévitables au cours du processus de vente? Nous les répertorions et vous guidons dans votre recherche des bonnes réponses!

« Vous envisagez de vendre votre entreprise? Veillez surtout à rester fidèle à vous-même. Assurez-vous de bien vous sentir à ce sujet. Après tout, vous vendez aussi une partie de vous-même.

Ne cherchez donc pas à tout prix à gagner le gros lot, mais visez plutôt le bon repreneur. »



**STIJN PEETERS,**  
DIRIGEANT DE DE ARCHITECTEN NV. PENDANT DE NOMBREUSES ANNÉES, AUJOURD'HUI  
DIRECTEUR ARTISTIQUE



## Qui peut acheter mon entreprise ?

- Un investisseur
- Un candidat management buy-in (MBI)
- Un concurrencé

En fonction de la personne qui semble être le meilleur acheteur pour vous, vous positionnez votre entreprise différemment. Dans le cas d'investisseurs, vous mettez l'accent sur le rendement. Pour les candidats MBI, vous accordez une attention particulière à l'ambition personnelle de l'acheteur. Et concernant les concurrents, vous vous concentrez sur la valeur ajoutée et la diversification.

## Quel est le bon intermédiaire ?

Banque Van Breda Advisory n'est pas un intermédiaire. Nous n'établissons jamais de lien direct entre l'acheteur et le vendeur. Parce que l'indépendance est notre atout le plus important, nous faisons appel aux services d'un intermédiaire qui, grâce à son expertise, pourra défendre vos intérêts à 100 %.

### 3 questions cruciales pour trouver le bon intermédiaire :

- L'intermédiaire dispose-t-il du bon réseau ?
- L'intermédiaire a-t-il de l'expérience dans des secteurs connexes ?
- Le contact passe-t-il bien entre l'intermédiaire et vous ?

## Quelle est la plus-value d'un intermédiaire ?

- Discrétion et anonymat
- Décharge administrative
- Expertise en négociation

## Comment se déroule le processus de vente ?

Après avoir choisi l'intermédiaire qui mettra en contact les différentes parties, le processus de vente final peut commencer. Il s'articule en 6 étapes :

1. Trois documents clés :
  - Valorisation indépendante
  - Établir d'un profil anonyme
  - Préparations de la note d'information
2. Contact avec les acheteurs potentiels
3. Accord de non-divulgaration
4. Déclaration d'intention
5. Contrat de reprise
6. Paiement



## Quel sera mon rôle après la vente de mon entreprise ?

Votre entreprise sera-t-elle bientôt vendue à un tiers ? Alors, il est judicieux de clarifier dès maintenant votre rôle éventuel après la vente.

### Que voulez-vous ?

- Souhaitez-vous arrêter immédiatement ?
- Souhaitez-vous rester présent pendant un certain temps ?
- Souhaitez-vous vendre complètement ou seulement partiellement

### Quel est le souhait de l'acheteur potentiel ?

Il y a de fortes chances que l'acheteur final de votre entreprise apprécie la possibilité de bénéficier de votre expertise et de vos années de relation avec vos clients. Cela rend la période de transition beaucoup plus facile.

Souvent, on demande au vendeur de s'engager à rester actif pendant encore 1 à 2 ans.

Consignez soigneusement ces accords ainsi que les délais prédéterminés. Toute collaboration repose sur des accords clairs. Veillez à ce que les détails discutés soient repris dans un contrat !



**NICO WITTEVEEN,**  
ANCIEN DIRIGEANT DE L'AGENCE DE MARKETING BERLIN

« Vous envisagez de vendre votre entreprise ? Ne forcez jamais ce processus. Prenez votre temps. Attendez que toutes les conditions soient réunies. Dressez une liste des conditions à remplir par l'acquéreur et gardez-la à l'esprit à tout moment. Ne commencez pas à la réduire par impatience. Décidez-vous uniquement lorsque vous êtes convaincu à 100 % d'avoir trouvé le bon acquéreur. »



## SCÉNARIO 2 : TRANSMISSION FAMILIALE

### Comment entamer un processus de transmission familiale ?

Votre fils, votre fille ou un autre membre de votre famille envisage-t-il de reprendre votre entreprise? Comment assurer une transmission harmonieuse? Voici quelques questions essentielles à se poser dans le cadre de ce processus de succession :

- Qui assurera la succession ?
- Comment m'assurer que ce soit équitable pour tous mes enfants ?
- Quelles sont les étapes cruciales du processus de succession ?



**YVAN PUUYLAERT,**  
FONDATEUR DE DESIGNS OF THE TIME

« Mes enfants, Elaine et Owen, reprendront un jour l'entreprise. Comment assurer une transmission en douceur le moment venu? Il est très important de s'y prendre à temps.

Un expert de Banque Van Breda Advisory a écouté, donné des conseils et proposé un plan détaillé. Après avoir fait valoriser la société, nous avons divisé les actions entre nous trois. De cette façon, les enfants peuvent déjà profiter des avantages et je peux continuer à participer à la vie de l'entreprise en tant que tiers. Une approche saine et respectueuse à mes yeux. »



## Qui assurera la succession ?

Reprendre une entreprise familiale ne s'improvise pas. Il est important que le successeur choisisse consciemment, en tant qu'entrepreneur, de reprendre en main la gestion de l'entreprise. Parce que se lancer dans une entreprise sans la passion nécessaire ou sans les bonnes compétences est un parcours voué à l'échec. En outre, accepter la succession pour ne pas décevoir la famille ou les parents est indéniablement une mauvaise motivation.

## Y a-t-il plusieurs candidats à la succession ?

Dans ce cas, le processus de transmission familiale doit permettre de savoir rapidement qui assumera quel rôle au sein de l'entreprise familiale. Qui portera la responsabilité finale? Qui s'occupera des finances et de l'administration? Qui s'occupera de la partie commerciale? Ici aussi, le talent et l'intérêt seront des facteurs déterminants.

## Comment m'assurer que ce soit équitable pour tous mes enfants ?

En fonction de la situation familiale, il existe différentes manières de transférer la propriété de l'entreprise.

- Donation de parts de l'entreprise familiale
  - o Donation sans compensation financière
  - o Possibilité de bénéficier du taux favorable de 0 %
- Vente de parts de l'entreprise familiale
  - o Réception d'un prix d'achat
  - o Valorisation objective obligatoire
- Les membres de la famille comme associés non actifs
  - o Accords formels et transparence nécessaires
  - o Charte familiale ou convention d'actionnaires

« Se lancer dans une entreprise sans la passion nécessaire ou sans les bonnes compétences est un parcours voué à l'échec. »

## Quelles sont les étapes cruciales du processus de transmission ?

1. Vision stratégique
2. Le choix d'un futur dans l'entreprise familiale
3. Renoncer au travail de toute une vie
4. Intérêt de membres de la famille
5. Transfert de propriété
6. Fiscalité
7. Aspects juridiques
8. En route vers un avenir réussi



LAURENT & ALEXANDER VERHELST,  
EGALO

« Alors que nos projets de transmission familiale se concrétisaient peu à peu, nous avons vite compris qu'un accompagnement serait plus que bienvenu. Le processus de transmission familiale est devenu notre point de repère. Nous avons donc tout naturellement pris ensemble les mesures nécessaires pour faire valoriser l'entreprise. »

**LAURENT VERHELST, PÈRE - EGALO**

« Après un processus d'un an, tout était fin prêt pour passer à la transmission en tant que telle. J'ai succédé à mon père et j'allais dorénavant m'occuper de la gestion quotidienne d'EGALO. Et ce, avec les experts de Banque Van Breda Advisory à nos côtés. Leur préparation minutieuse et leur approche du dossier nous ont apporté une grande tranquillité d'esprit. »

**ALEXANDER VERHELST, FILS - EGALO**



## SCÉNARIO 3: LE TRAJET DE CONTINUITÉ – TRANSMISSION À DES COLLABORATEURS

Vous préférez ne pas laisser votre entreprise entre des mains étrangères, mais plutôt la confier aux personnes qui l'ont construite avec vous.

Nous appliquons également les principes d'un processus **de succession familiale** en cas de transfert aux employés. Nous entamons des discussions individuelles avec chaque partie afin de parvenir à un certain consensus. La fameuse poignée de main. Dans ce processus également, un grand engagement est attendu de la part du vendeur, comme dans le cas d'une succession familiale.

### **Vous vendez l'intégralité de vos actions à vos collaborateurs**

Un ou plusieurs employés souhaitent reprendre l'entreprise. Ce type de vente interne est appelé « **management buy-out** » (en français : rachat de l'entreprise par les cadres).

#### **Les avantages d'un management buy-out :**

- Vos collaborateurs connaissent déjà bien l'entreprise. Ils sont en contact avec les fournisseurs, partenaires et clients, ce qui assure continuité et loyauté.
- Les deux parties prenantes (vendeur et acquéreur) disposent des mêmes informations sur l'entreprise et connaissent parfaitement ses atouts et ses faiblesses. Par ailleurs, les employés ont, dès le début, une vision claire des perspectives de croissance de l'entreprise. Une étude approfondie est donc inutile.
- Les collaborateurs qui reprennent l'entreprise connaissent déjà les autres employés. C'est souvent un avantage psychologique pour le reste de l'équipe, qui connaît ses nouveaux dirigeants, plutôt qu'un repreneur externe qui reste à découvrir.

### **Vous vendez partiellement vos actions à vos collaborateurs**

Une transmission potentielle de vos actions ne doit pas toujours impliquer une vente définitive. Il peut être intéressant de vendre une partie de votre entreprise pour continuer à bâtir un avenir radieux avec d'autres investisseurs. Cette vente partielle peut concerner des investisseurs externes, mais aussi des membres du personnel actuel ayant une certaine ambition pour le futur.

### **Vous faites participer vos collaborateurs au capital**

Avec la pénurie de talents actuelle, il peut être compliqué de trouver du personnel de qualité. Pour conserver de tels collaborateurs, vous avez l'option de les faire participer de manière limitée au capital de l'entreprise. Ils deviennent ainsi co-actionnaires et s'impliquent davantage dans l'organisation. Cette solution peut également présenter des avantages financiers. En effet, recevoir une part des bénéfices peut souvent être plus avantageux qu'une prime salariale supplémentaire. Il est toutefois important que l'investissement dans des actions ne soit pas uniquement basé sur des considérations financières. L'esprit d'entreprise doit bien entendu être présent.



# Pourquoi Banque Van Breda Advisory ?

Nos experts se font un plaisir de vous accompagner de A à Z, tout au long du processus de vente de votre entreprise. Nous souhaitons assumer un rôle de caisse de résonance pour vous et traduisons souvent des questions complexes en un langage clair. Notre ambition? Une vente réussie où toutes les parties concernées y gagnent. Nous ne nous contentons jamais de moins !

## Les atouts de Banque Van Breda Advisory :

- Maîtrise de l'univers des entrepreneurs
- Accompagnement privé et professionnel tout au long de la vie
- Analyses approfondies et solutions ciblées
- Approche proactive
- Suivi constant du marché actuel
- Conseils adaptés à votre situation et à vos objectifs



L'ÉQUIPE  
BANQUE VAN BREDA ADVISORY

## QUI EST BANQUE VAN BREDA ADVISORY ?

Banque Van Breda Advisory est une équipe d'experts qui conseillent les chefs d'entreprise en matière de développement, de succession familiale et de transmission. Ils constituent des interlocuteurs spécialisés, posent les bonnes questions et trouvent des solutions avant la survenue de problèmes. Banque Van Breda Advisory est un service payant de la Banque Van Breda.

# Vous envisagez de céder votre entreprise ?

Faites-vous accompagner dans vos démarches !

Prenez rendez-vous avec  
Banque Van Breda Advisory.  
Scannez le code QR ou cliquez [ici](#).



Nous nous réservons tous les droits. Sauf exceptions expressément prévues dans la loi, aucun élément de ce livre blanc ne peut être reproduit, sauvegardé dans un fichier de données automatisé ou rendu public, de quelque manière que ce soit, sans l'autorisation préalable expresse de la Banque Van Breda. Le contenu des informations mises à disposition dans ce document revêt un caractère général et n'est pas adapté à la situation personnelle ou spécifique de la personne qui en prend connaissance. Les informations mises à disposition ne peuvent être considérées comme un conseil personnalisé, professionnel, financier et/ou juridique. Malgré tout le soin apporté à la composition de ce livre blanc, les informations mises à disposition sont susceptibles de contenir certaines insuffisances et inexactitudes.

Ni la Banque Van Breda, ni ses préposés, ne peuvent être tenus pour responsables du contenu des informations mises à disposition, ni des dommages directs ou indirects résultant ou pouvant résulter de l'utilisation des informations mises à disposition.