

Banque Van Breda Deep Dive
Comment les entrepreneurs et les
titulaires de professions libérales
envisagent-ils la transmission de
leur entreprise ?

Résultats de l'enquête 2024
Entrepreneurs et titulaires de
professions libérales



« Une planification rigoureuse et anticipée est essentielle pour assurer la pérennité de votre entreprise, officine ou cabinet. »

Le vieillissement de la population est un phénomène démographique auquel les entrepreneurs et titulaires de professions libérales belges n'échappent pas. Un grand nombre d'entre eux devront bientôt se prononcer sur l'avenir de leur entreprise familiale, officine ou cabinet.

Si l'approche de l'âge de la pension est souvent un déclencheur, de plus en plus de jeunes entrepreneurs et professions libérales envisagent également cette question. Par ailleurs, la majorité d'entre eux ne conçoivent pas la pension comme la fin de leur vie professionnelle. Ils souhaitent rester actifs, même sous forme différente, avec moins de responsabilités, moins d'heures de travail et moins de soucis et de stress, tout en conservant leur dynamisme, leur passion et leur esprit d'entreprendre.

Toutefois, transmettre son entreprise n'est pas une décision anodine. Elle suscite de nombreuses émotions et représente souvent l'aboutissement de nombreuses années de travail acharné.

Chaque transmission s'accompagne de choix, de défis et d'opportunités spécifiques. Allez-vous transmettre votre entreprise à vos enfants, à votre famille ou à un tiers? Quelle sera votre situation financière à l'issue de votre carrière? Souhaiterez-vous conserver un rôle actif après la transmission?

Les résultats de notre enquête peuvent vous aider dans votre projet de transmission. Ils constituent une boussole pour vous accompagner dans vos démarches.

En tant que banque, nous sommes convaincus qu'une planification stratégique rigoureuse et anticipée est essentielle pour assurer la pérennité de votre structure. Bénéficier d'un accompagnement personnalisé vous permettra de vous concentrer sur l'essentiel et d'envisager sereinement l'avenir.

Cordialement et professionnellement,

Dimitri Bauters
Responsable sectoriel entrepreneurs Bruxelles -Wallonie

Mieke Van Hoydonck
Responsable Banque Van Breda Advisory

Dimitri Bauters, Mieke Van Hoydonck et les experts Banque Van Breda Advisory ont examiné les résultats de cette enquête. Ils sont ravis de partager leurs conclusions.

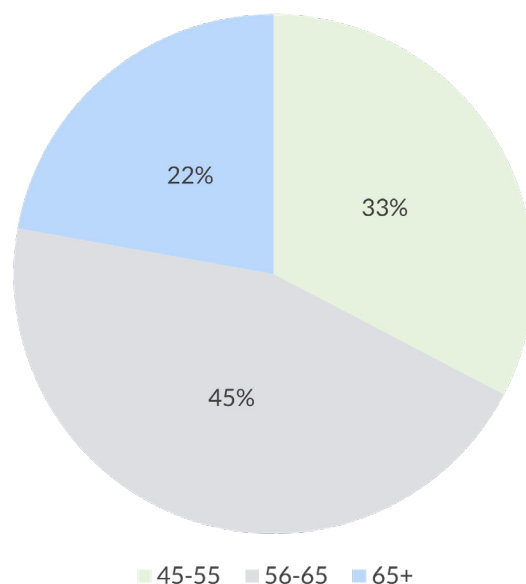


Profil des entrepreneurs et des professions libérales participants

Entrepreneurs et professions libérales

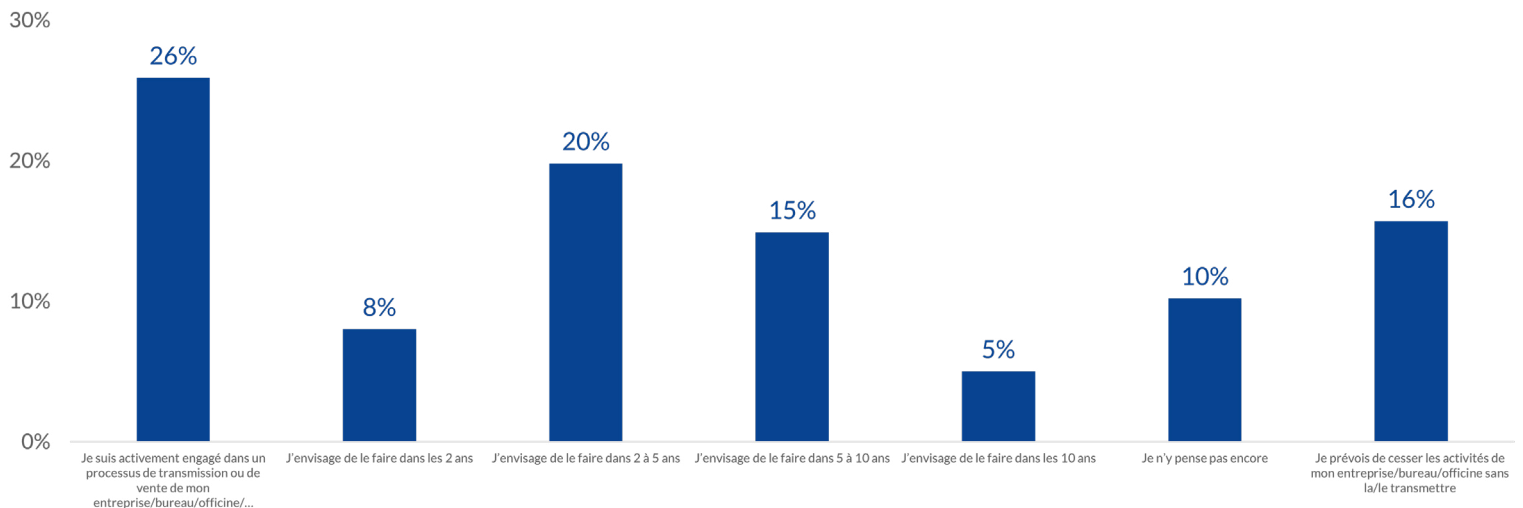
SEGMENT	#	%
Entrepreneur	202	59%
Expert-comptable	29	9%
Architecte	10	3%
Avocat	6	2%
Pharmacien	27	8%
Vétérinaire	5	2%
Huissier	2	1%
Réviseur	4	1%
Autres	58	17%
TOTAL	343	100%

Âge



69 % des entrepreneurs et des titulaires de professions libérales rechercheront un successeur dans les dix prochaines années.

Dans quelle mesure envisagez-vous de transmettre votre entreprise, bureau ou officine ?



Dominiek Delobel, expert Banque Van Breda Advisory :

« En tant qu'entrepreneur ou titulaire de profession libérale, vous êtes constamment sollicité, travaillant sans relâche au cœur de votre activité. Il n'est pas rare d'entendre nos clients nous confier : "Nous sommes des touche-à-tout", reconnaissant que leurs emplois du temps surchargés les empêchent souvent d'agir de manière proactive.

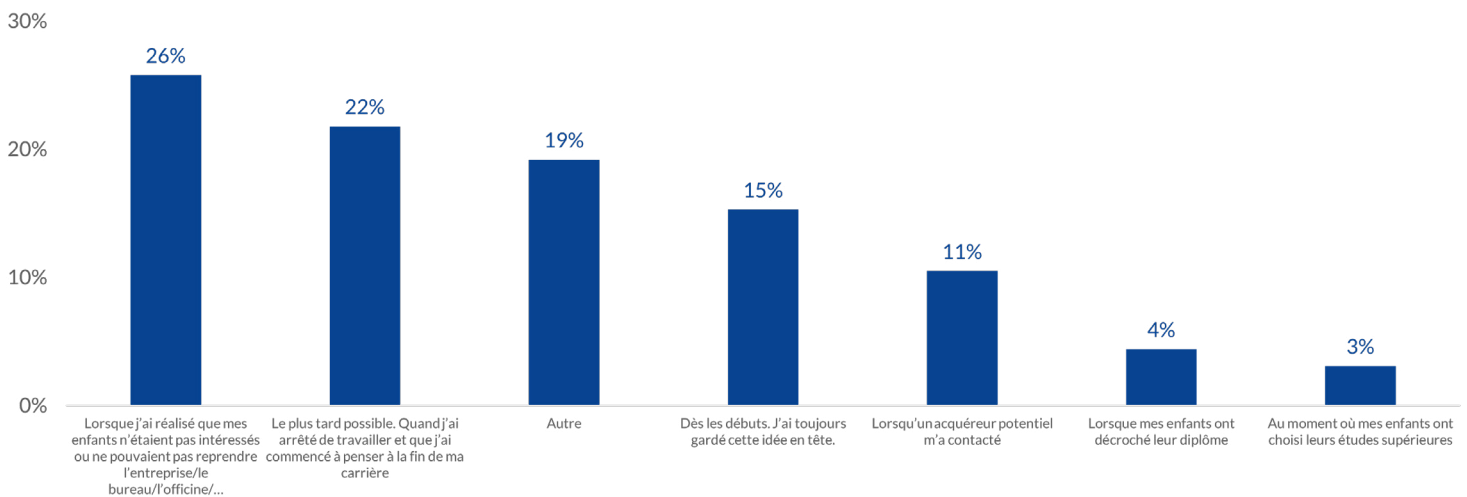


Pourtant, dégager du temps pour prendre du recul devient essentiel lorsque vous commencez à envisager la transmission de votre entreprise. Concentrez-vous davantage sur votre entreprise plutôt qu'uniquement dans votre entreprise. Cela implique d'évaluer votre contribution actuelle et de réfléchir aux stratégies permettant d'optimiser sa valeur.

En adoptant cette approche, vous poserez les bases d'une transmission réussie, valorisant ce que vous avez construit tout au long de votre vie. »

La question de la transmission d'entreprise se pose souvent aux entrepreneurs et aux titulaires de professions libérales lorsqu'il devient évident que leurs enfants ne reprendront pas le flambeau ou que l'âge de la pension approche.

À partir de quand avez-vous commencé à penser à transmettre votre entreprise, bureau ou officine ?



Bart Vrijdaghs, expert Banque Van Breda Advisory :

« La transmission d'une entreprise ou d'un commerce constitue une étape majeure et cruciale pour toutes les parties concernées. Pour le cédant, c'est toute une vie de travail et d'engagement qui se trouve soudain mis en question. Pour le personnel, un changement de génération ou de propriétaire suscite l'espoir de préserver un environnement de travail stable et familial. Quant aux repreneurs, qu'ils soient issus du cercle familial ou non, ils voient leur rêve entrepreneurial se concrétiser, tout en devant relever les défis associés, qu'il s'agisse des risques inhérents ou de la pression financière accrue.



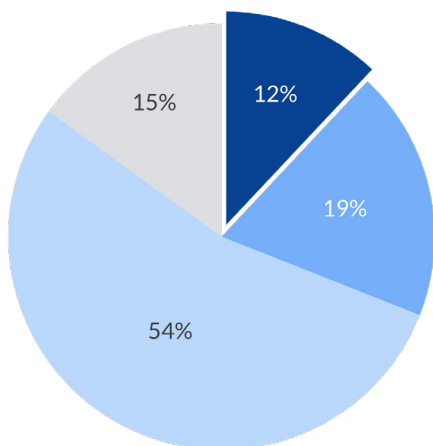
Construire les bases d'une transmission réussie demande du temps. Du temps pour permettre à chacun de s'exprimer. Du temps pour mûrir les réflexions, et parfois ralentir afin de mieux avancer. Du temps pour bâtir un consensus solide et fédérer les différents acteurs.

C'est pourquoi il est crucial d'initier cette démarche suffisamment tôt. De cette manière, une transmission harmonieuse et satisfaisante pour tous devient rapidement un objectif réalisable. »

Seulement 12 % des entrepreneurs et des titulaires de professions libérales envisagent une transmission familiale.

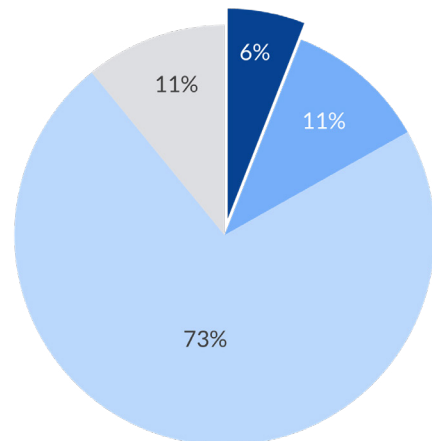
Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

Mes enfants sont prédestinés/préparés à reprendre l'entreprise/le bureau/l'officine



■ (Pas du tout) d'accord ■ Ni en désaccord ni en accord ■ (Tout à fait) d'accord ■ Ne s'applique pas

Notre entreprise/bureau/officine familial(e) doit absolument rester dans les mains de la famille



■ (Pas du tout) d'accord ■ Ni en désaccord ni en accord ■ (Tout à fait) d'accord ■ Ne s'applique pas

Dominic Dhaene, expert Banque Van Breda Advisory :

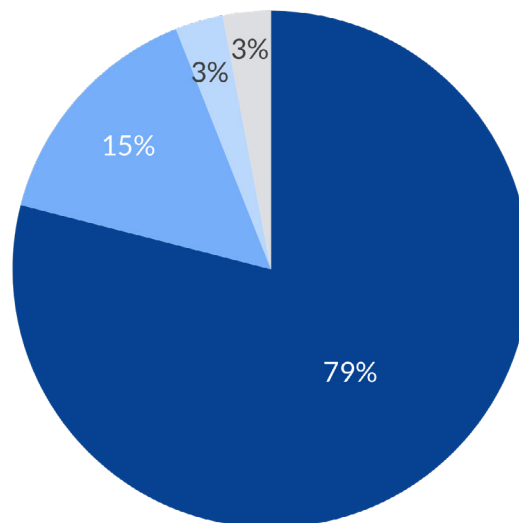
« Il est de plus en plus courant que des entrepreneurs réfléchissent en amont au profil idéal des futurs actionnaires de leur entreprise. Cette démarche reflète un véritable professionnalisme et esprit entrepreneurial. Autrefois, la pression exercée sur les enfants pour qu'ils reprennent l'entreprise familiale pouvait engendrer des conséquences négatives, aussi bien pour l'entreprise que pour les enfants eux-mêmes. Aujourd'hui, une tendance inverse émerge : certains parents choisissent délibérément de protéger leurs enfants en les éloignant de l'entreprise familiale. L'unique solution pertinente consiste à engager un dialogue sincère avec vos enfants et à objectiver cette réflexion en procédant à une évaluation de leurs compétences et en effectuant une analyse SWOT et stratégique de votre entreprise. C'est en adoptant cette approche que vous pourrez identifier la solution la plus adaptée, à la fois pour votre famille et pour votre projet de vie. »



Les conseils externes sont essentiels lors d'une transmission.

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

Je suis convaincu qu'il est judicieux de se faire accompagner dans le processus de transmission d'une entreprise/bureau/officine



■ (Pas du tout) d'accord ■ Ni en désaccord ni en accord ■ (Tout à fait) d'accord ■ Ne s'applique pas

Dimitri Bauters, **responsable sectoriel entrepreneurs Bruxelles -Wallonie :**

« Le recours à un conseil externe lors d'une transmission d'entreprise est essentiel pour plusieurs raisons. Tout d'abord, il offre un regard objectif sur la situation, essentiel pour prendre de décisions éclairées. En outre, ce conseiller peut apporter une expertise spécifique dans des domaines spécifiques, tels que le droit, la fiscalité ou la finance, peut-être hors du champ de compétences de l'entrepreneur.

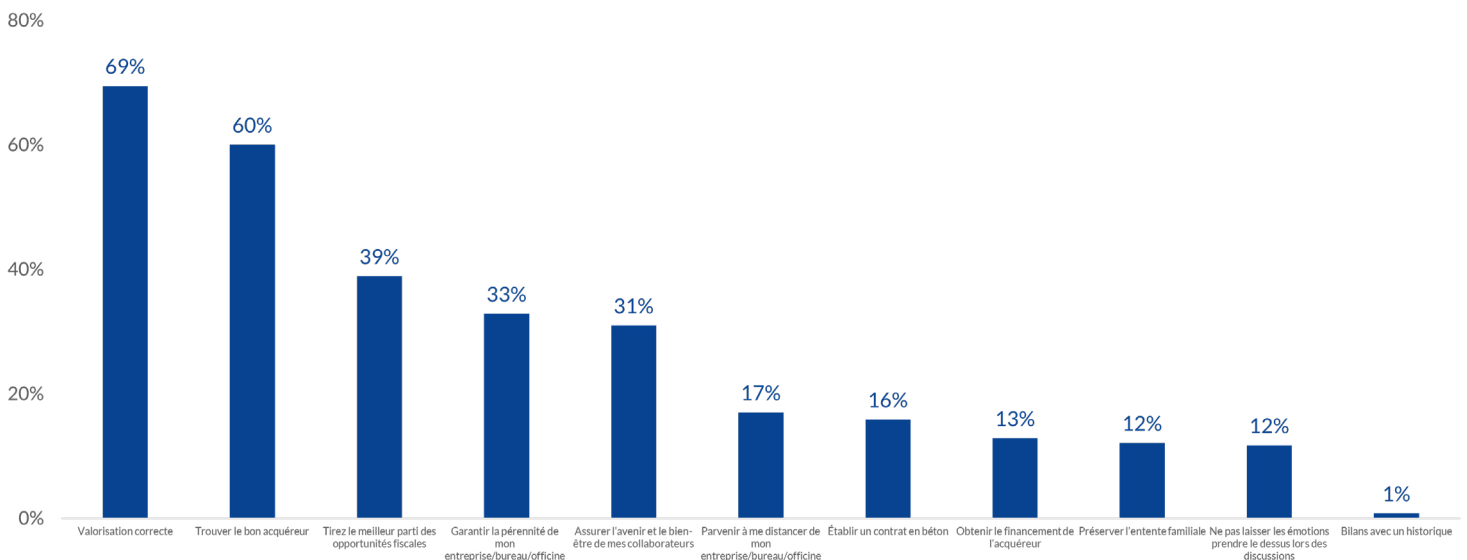
Mais son rôle ne s'arrête pas là : il anticipe les écueils potentiels et prévient les erreurs coûteuses. Véritable tiers de confiance, un conseiller externe indépendant peut aussi jouer un rôle de médiateur entre les membres de la famille ou les autres parties prenantes, réduisant ainsi le risque de conflits. Son soutien est également précieux pour identifier des successeurs ou repreneurs appropriés. Enfin, en déléguant la gestion des aspects complexes de la transmission, l'entrepreneur peut se consacrer pleinement à la conduite quotidienne de son entreprise. »





La détermination correcte de la valeur de l'entreprise est le plus grand défi lors d'une transmission.

Quelles sont, selon vous, les principales difficultés rencontrées lors de la cession de votre entreprise, de votre cabinet ou de votre officine ?



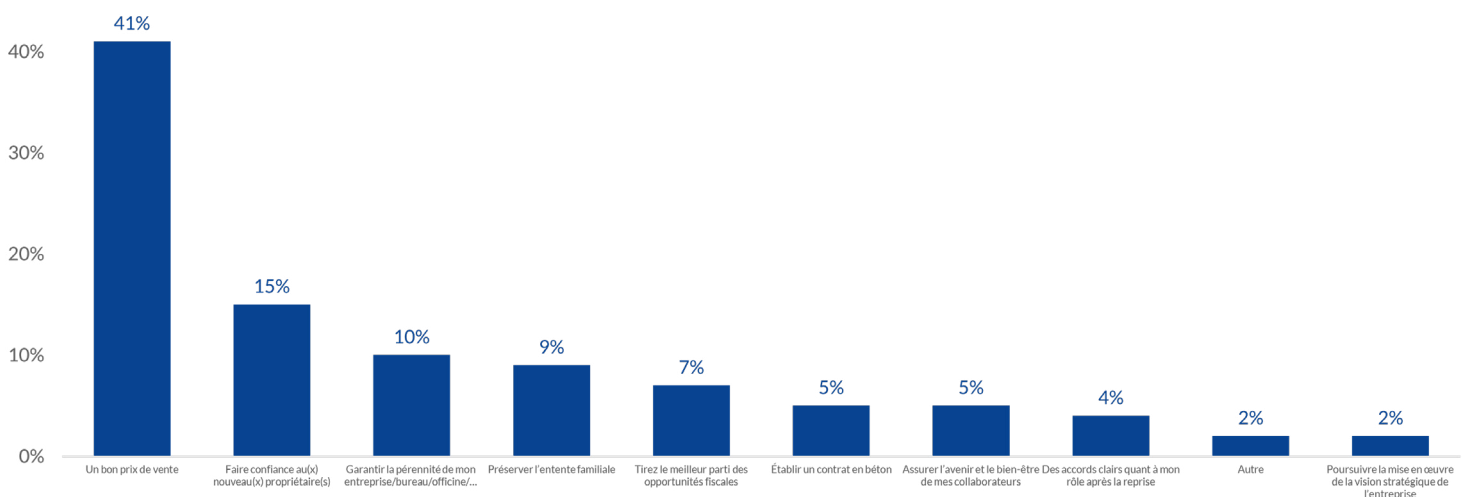
Cedric Salembier, expert Banque Van Breda Advisory :

« Une transmission d'entreprise ne se limite pas à en estimer sa valeur. Pourtant, il est parfaitement légitime qu'un entrepreneur ou titulaire de profession libérale souhaite connaître la valeur réelle de son activité. Nous encourageons nos clients à aborder cette question dès le début de leur carrière afin de pouvoir agir de manière ciblée sur la valorisation de leur entreprise ou activité. Lors d'une évaluation, il est essentiel d'adopter le point de vue d'un acquéreur potentiel. Qu'est-ce qui pourrait motiver quelqu'un à reprendre votre entreprise ? Quels investissements seront nécessaires dans les années à venir ? Et comment ces investissements influenceront-ils la valorisation de votre activité ? »



59 % des répondants affirment qu'un prix élevé n'est pas le facteur clé d'une transmission réussie.

Lorsque vous pensez à la transmission éventuelle de votre entreprise dans un avenir proche ou lointain, lesquels de ces éléments considérez-vous comme essentiels ?



Aline Corsten, expert Banque Van Breda Advisory :

« Une transmission réussie ne se limite pas à la signature d'un contrat. Elle repose sur une préparation stratégique rigoureuse, visant à préserver tant la valeur financière de l'entreprise que ses valeurs intrinsèques. Ce processus implique de trouver l'acquéreur idéal, de transmettre le savoir-faire avec soin et d'assurer la pérennité de l'entreprise. Pour réussir cette étape, il est essentiel de se faire accompagner afin de préserver un maximum d'objectivité, disons à hauteur de 90 %. Ce n'est qu'alors que vous pourrez laisser intervenir des facteurs subjectifs. Car, en fin de compte, ce n'est pas toujours le dernier euro qui compte, mais plutôt l'intuition.

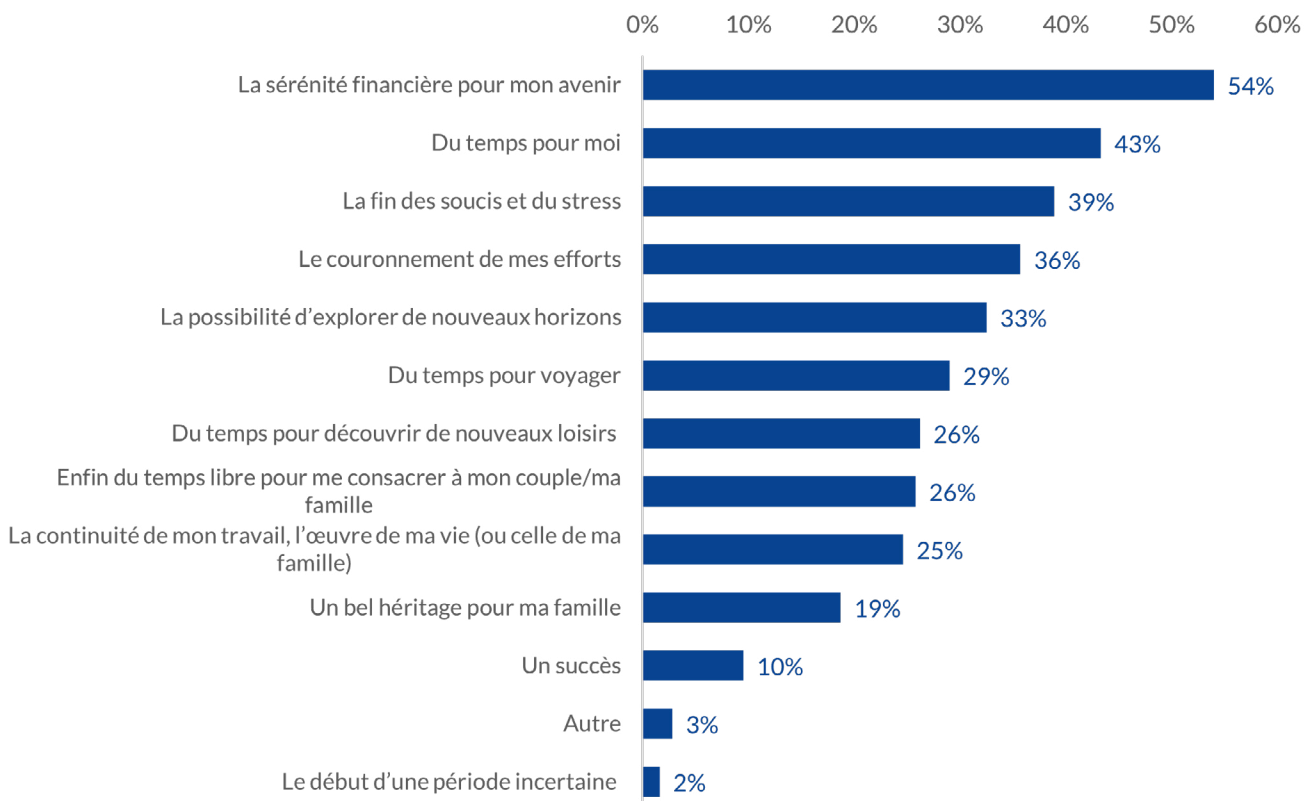
Restez fidèle à vos valeurs en cédant votre entreprise, assurez-vous d'être en paix avec votre décision et que cette transaction convienne à toutes les parties prenantes. Après tout, vous vendez aussi un peu de votre âme. »



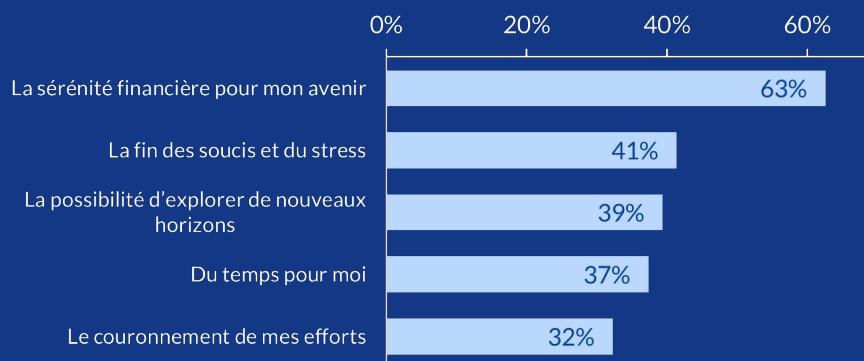


Une transmission est avant tout perçue, sur le plan personnel, comme un gage de sérénité financière pour l'avenir.

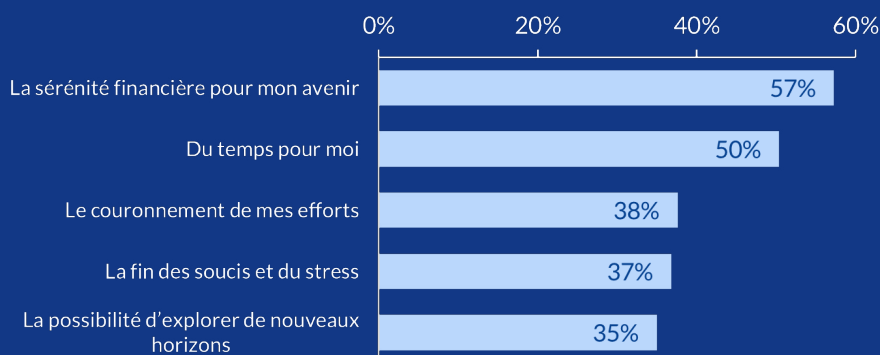
Qu'est-ce que la transmission de votre entreprise, cabinet ou officine représenterait pour vous sur le plan personnel ?



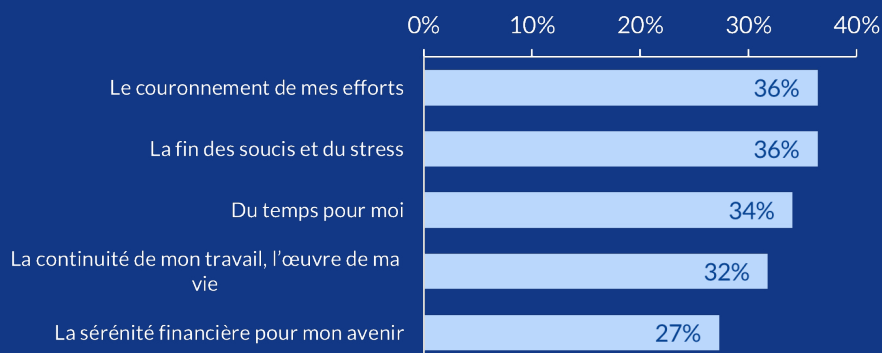
45 - 55 ans



56 - 65 ans



65+ ans



Kristoph Wauters, expert Banque Van Breda Advisory :

« Les entrepreneurs et les professions libérales sont portés par la passion et la détermination. Leur ambition ? Créer et laisser leur empreinte, chacun à leur manière, sur notre société.

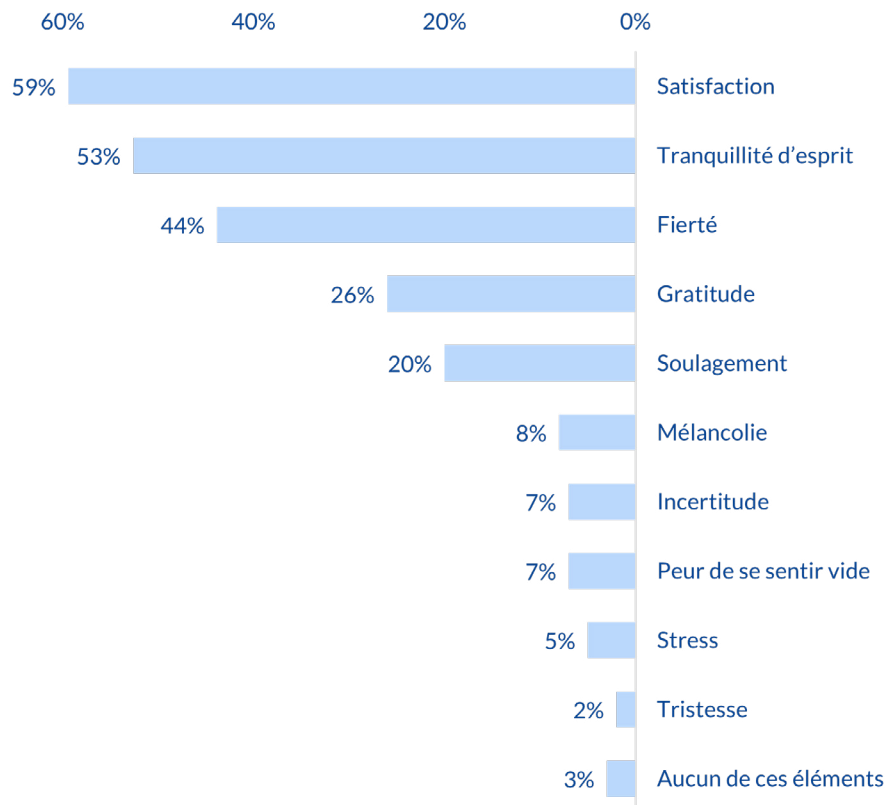
Plus ils sont jeunes, plus le lien entre la tranquillité d'esprit financière et les perspectives de transmission ou de cession de leur entreprise se resserre. À ce stade de leur vie, ils œuvrent sans relâche à la constitution de leur patrimoine, investissant toutes leurs ressources plutôt que de se concentrer sur les bénéfices à venir. Ces derniers se récolteront plus tard, au moment de la transmission. Ce dévouement s'accompagne de deux autres aspirations majeures : s'accorder du temps et se libérer des tracas et du stress du quotidien. »





Les entrepreneurs et les titulaires de professions libérales envisagent la transmission ou la cession de leur entreprise avec satisfaction et sérénité.

Laquelle des propositions suivantes associez-vous à la transmission ou à la cession de votre entreprise, de votre cabinet ou de votre officine ?



Valéry Dehoux, expert Banque Van Breda Advisory :

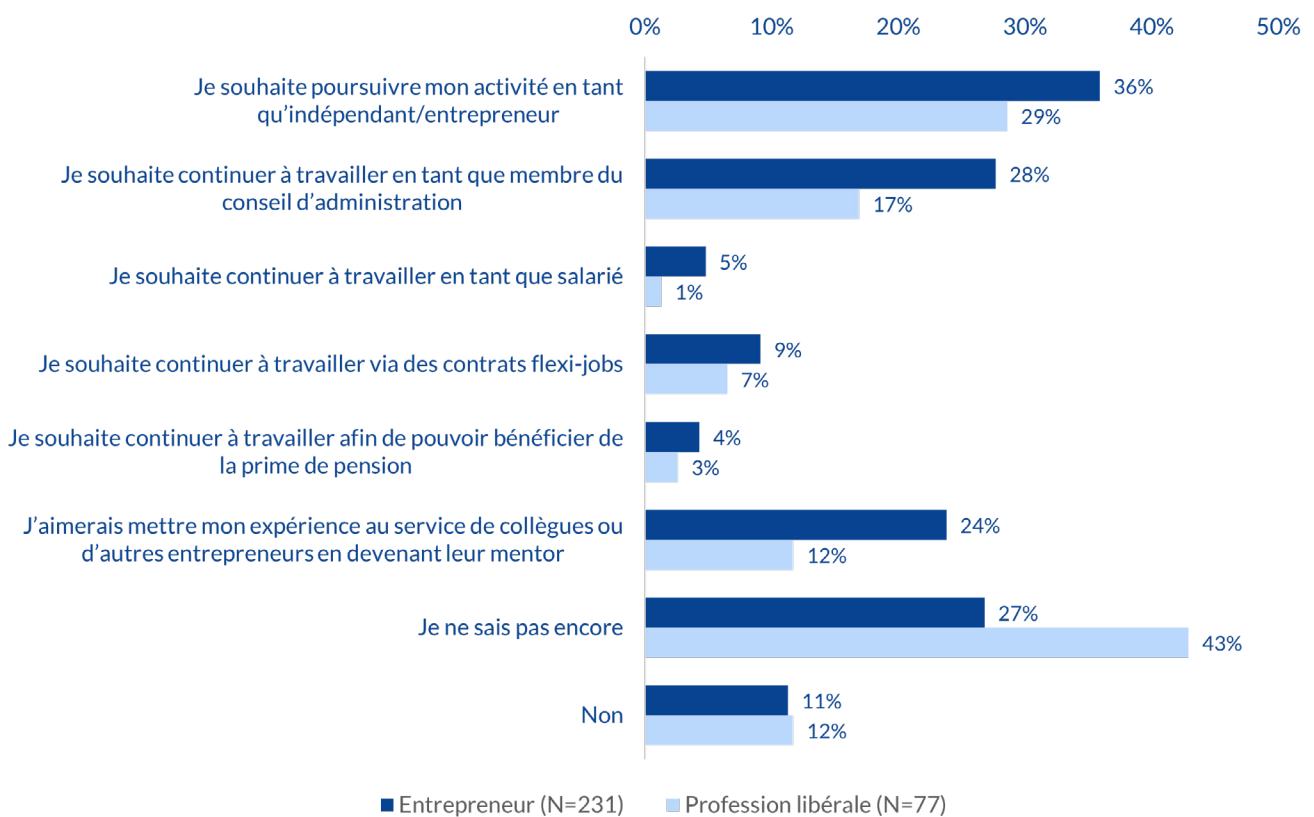
« Malgré tout le travail acharné investi, la transmission ou la cession d'une entreprise ou d'un cabinet est souvent vécue positivement. Elle procure un sentiment d'accomplissement, mais aussi de sérénité, de fierté et de gratitude. Pour les entrepreneurs et les professions libérales, le travail intense, les responsabilités supplémentaires et le stress sont largement compensés par la fierté de leur œuvre et la satisfaction d'un parcours professionnel bien mené. Cependant, pour une personne sur dix, l'idée de devoir y renoncer suscite inévitablement de la tristesse et une certaine mélancolie. »





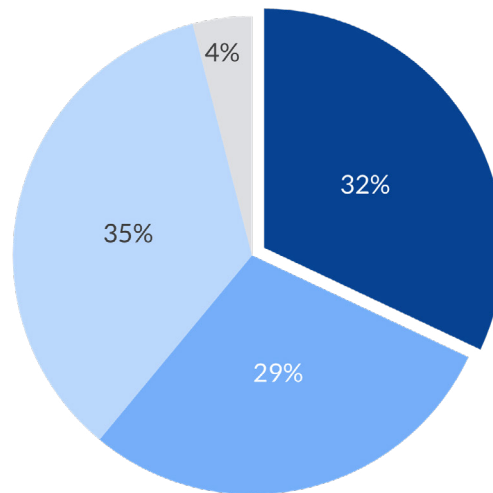
Pour la majorité des entrepreneurs et des titulaires de professions libérales, l'âge de la pension ne sonne pas le glas de leur carrière.

Souhaitez-vous continuer à travailler après l'âge de la pension ?



Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

Si je transmets la société/le bureau/l'officine/..., j'aimerais continuer à y travailler



■ (Pas du tout) d'accord ■ Ni en désaccord ni en accord ■ (Tout à fait) d'accord ■ Ne s'applique pas

Dimitri Bauters, **responsable sectoriel entrepreneurs Bruxelles -Wallonie :**

« Pour de nombreux entrepreneurs et professions libérales, leur entreprise est bien plus qu'une simple source de revenus. Ils l'ont bâtie de leurs propres mains, à la sueur de leur front, en en connaissant chaque détail et en lui consacrant corps et âme. Cette implication totale a été le moteur de la croissance de leur activité, qui devient ainsi leur passion, leur fierté et une part essentielle de leur identité.

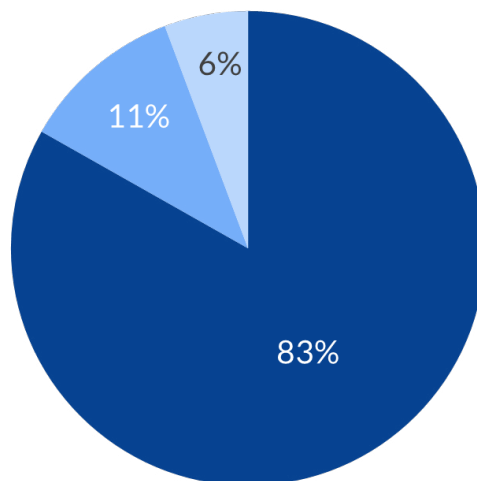


L'enquête révèle qu'un grand nombre d'entrepreneurs et de professions libérales souhaitent rester actifs afin de transmettre leur expérience et leur sagesse. Plusieurs options s'offrent à eux : accompagner l'acquéreur, soutenir d'autres entreprises, exercer des fonctions de mentor ou de conseiller. Des fonctions de direction au bénévolat, ou simplement prendre du repos... Les possibilités sont multiples, même après la fin de leur carrière.

La transmission de l'entreprise marque souvent le début d'une nouvelle étape pour le cédant. Il est alors essentiel de disposer, non seulement d'un plan financier, mais aussi d'un projet personnel clair.»

Les entrepreneurs et les titulaires de professions libérales aspirent à maintenir leur niveau de vie à la pension.

D'après vous, dans quelle mesure votre niveau de vie changera-t-il après votre pension ?



- Je pense pouvoir maintenir mon niveau de vie
- Je pense que mon niveau de vie diminuera
- Je m'attends à ce que mon niveau de vie s'améliore

Mieke Van Hoydonck,
responsable Banque Van Breda Advisory :

« 89 % des entrepreneurs et des professions libérales estiment pouvoir maintenir, voire améliorer leur niveau de vie à la pension. En tant que partenaire en gestion de patrimoine, la Banque Van Breda accompagne ses clients dès leur arrivée, pour les guider dans cette étape cruciale. De quel montant avez-vous besoin pour vivre confortablement ? Quel capital, mobilier ou immobilier, sera nécessaire à la fin de votre carrière professionnelle ? Grâce à cet accompagnement personnalisé, nos chargés de clientèle offrent aux entrepreneurs et aux titulaires de professions libérales la sérénité financière qu'ils recherchent. »





Pourquoi choisir Banque Van Breda Advisory ?

Nos experts vous accompagnent à chaque étape de la transmission de votre entreprise. Nous entendons être votre interlocuteur privilégié, depuis les premières réflexions jusqu'à la finalisation de l'opération. Nous avons à cœur de simplifier les aspects complexes et de rendre les échanges plus accessibles. Notre ambition ? Une transmission réussie qui satisfasse toutes les parties prenantes. Nous ne nous contentons jamais de moins !

Les atouts de Banque Van Breda Advisory :

- Maîtrise de l'univers des entrepreneurs et des titulaires de professions libérales
- Conseils personnalisés adaptés à votre situation et à vos objectifs
 - Accompagnement sur-mesure tout au long de votre trajet
- Analyses approfondies et solutions ciblées
 - En accordant une place aux émotions
- Rapports concis rédigés dans un langage clair
- Démarche proactive
- Réseau de partenaires pour une expertise complémentaire



ÉQUIPE
BANQUE VAN BREDA ADVISORY

QUI EST BANQUE VAN BREDA ADVISORY ?

Banque Van Breda Advisory est une équipe d'experts spécialisés en transmission d'entreprise, planification successorale, questions fiscales et investissements immobiliers. Ils constituent un interlocuteur spécialisé, 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 transmettre 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.