

Banque Van Breda Deep Dive

L'entourage, la clé
du succès entrepreneurial

Résultats de l'enquête 2024





« L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs. »

John Fitzgerald Kennedy

Être entrepreneur, c'est souvent être seul maître à bord. Pourtant, cela ne signifie pas avancer en solitaire. Ce qui compte vraiment, ce ne sont pas seulement les connaissances que vous possédez, mais aussi les personnes que vous côtoyez. Votre réseau et vos soutiens constituent des leviers essentiels de réussite.

Les résultats de cette enquête le démontrent clairement : bâtir un réseau solide est indispensable, tant pour développer votre entreprise que pour favoriser votre développement personnel. S'entourer de conseillers avisés, de professionnels compétents ou d'autres entrepreneurs pour échanger des idées et des expériences peut transformer votre parcours.

Ces connexions vous permettront de transformer vos idées en opportunités concrètes et relever vos défis avec succès. Trouvez un mentor ou un conseiller externe, entourez-vous d'un comptable et d'un partenaire financier, explorez les bénéfices d'un comité consultatif et participez à des événements de réseautage pour enrichir votre vision et relever vos défis. Ne restez pas isolé face à vos questions. Cherchez conseil et laissez-vous inspirer par la richesse des échanges.

Dans cette optique, nous avons le plaisir de vous présenter les résultats de notre enquête exclusive, enrichis de témoignages inspirants, de conseils pratiques pour booster votre activité et d'une invitation à découvrir les événements organisés sur cette thématique par notre communauté Banque Van Breda The SQUARE, votre espace privilégié pour grandir, échanger et vous inspirer. Ensemble, construisons l'avenir de l'entrepreneuriat !

Envie d'en savoir plus sur Banque Van Breda The SQUARE ?
Rendez-vous sur notre site :
<https://thesquare.banquevanbreda.be>.

À bientôt lors de nos prochains événements !

Bonne lecture !

Banque Van Breda The SQUARE

Qu'est-ce qu'un Banque Van Breda Deep Dive ?

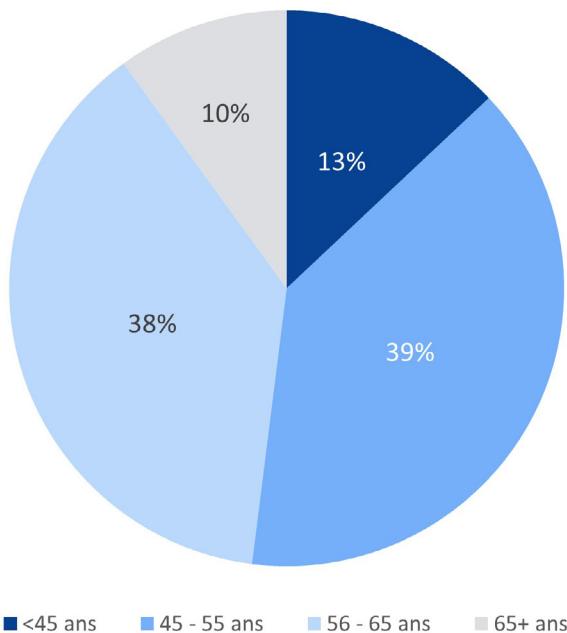
Banque Van Breda Deep Dive® est une étude de marché menée auprès des entrepreneurs et des titulaires de professions libérales sur divers sujets. Commanditée par la Banque Van Breda, ces enquêtes visent à mieux comprendre les attentes et les perceptions de notre groupe cible. Grâce à une combinaison de méthodes qualitatives et quantitatives, nous obtenons une vue claire et approfondie de la manière dont les thématiques abordées sont perçues par nos clients.

Profil des entrepreneurs interrogés

L'étude a été réalisée auprès d'un échantillon de 170 clients de la Banque Van Breda.

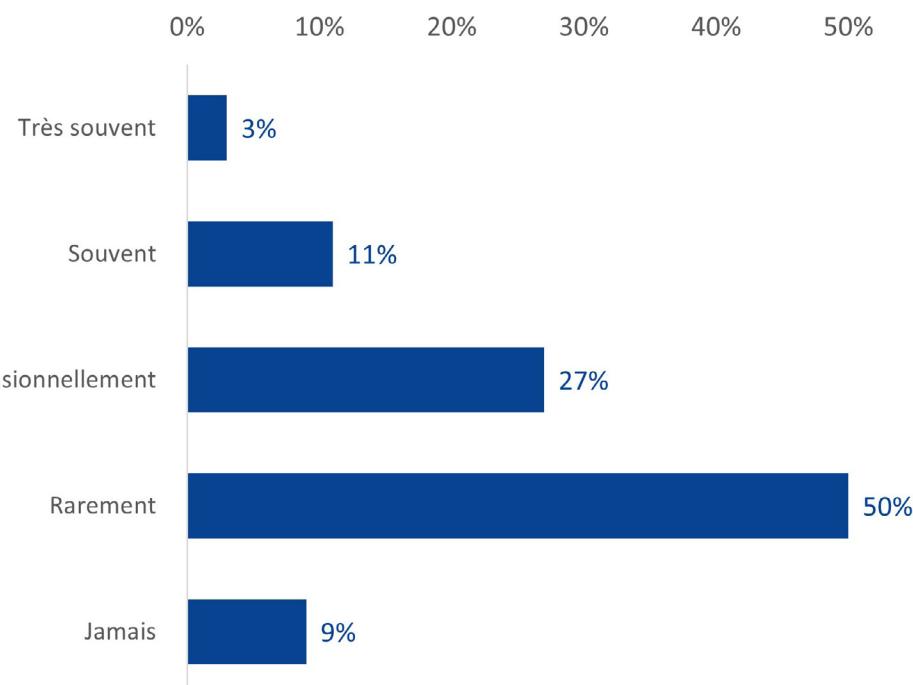
Près de la moitié des répondants (47 %) n'emploient aucun salarié, tandis que la majorité des entrepreneurs ayant répondu au questionnaire (79 %) possèdent entre 11 et 40 années d'expérience professionnelle.

Âge



Les décisions et défis professionnels ont des répercussions significatives sur la vie privée des entrepreneurs.

À quelle fréquence êtes-vous confronté à des décisions ou des défis professionnels difficiles ?



Banque Van Breda :

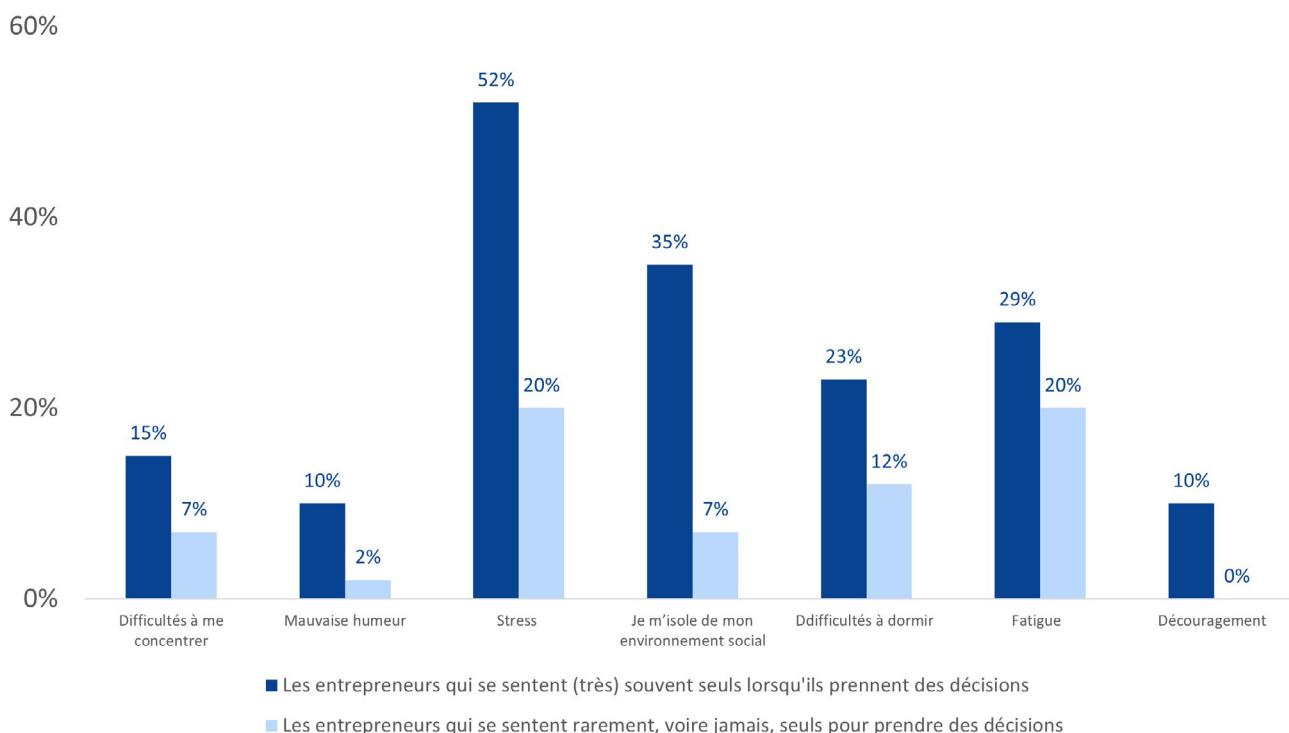
« Pour de nombreux entrepreneurs, gérer une entreprise relève d'un véritable parcours du combattant. À la Banque Van Breda, nous en avons pleinement conscience. Par ailleurs, notre enquête le confirme : 91 % des entrepreneurs interrogés affirment rencontrer régulièrement des défis professionnels difficiles. Près de la moitié d'entre eux (42 %) sont même confrontés à ces difficultés de manière fréquente, voire constante.

Ces défis ont un impact direct sur leur vie personnelle : 58 % déclarent que leurs problèmes professionnels affectent leur quotidien et se manifestent notamment par du stress, de la fatigue ou des troubles de concentration et du sommeil. »

80 % des entrepreneurs bien entourés ressentent du stress lorsqu'ils doivent prendre des décisions professionnelles difficiles.

Dans quelle mesure les situations suivantes se produisent-elles lorsque vous êtes confronté à un défi professionnel particulièrement complexe ou inhabituel ?

Pourcentage de personnes déclarant rencontrer ces problèmes régulièrement ou fréquemment



Banque Van Breda :

« De nombreux entrepreneurs affrontent seuls les défis de la gestion d'entreprise et sont souvent contraints de prendre des décisions cruciales sans soutien. Notre enquête illustre bien cette réalité : une majorité significative (62 %) d'entre eux admet ressentir un sentiment d'isolement au moins occasionnellement lors de la prise de décisions importantes. »

En examinant les résultats de plus près, un contraste notable apparaît : les entrepreneurs qui bénéficient de soutien dans leurs choix professionnels éprouvent nettement moins de stress au moment de décider et sont moins enclins à se replier sur eux-mêmes. La conclusion est évidente : pour prendre des décisions sereines, il est essentiel de s'entourer. »

Bien s'entourer pour réussir : les clés du succès

La valeur d'un mentor

En tant qu'entrepreneur, il n'est pas toujours nécessaire de chercher loin pour trouver une oreille attentive ou des conseils avisés. Votre cercle d'entrepreneurs peut constituer une première piste précieuse pour identifier un mentor capable de vous guider avec pertinence et constance.

Connaissant déjà vos aspirations et vos défis, ces relations peuvent vous orienter vers la personne idéale pour vous accompagner.

Les qualités d'un mentor

1. Expérience

Un mentor a traversé les défis du monde des affaires. Il sait ce que signifie surmonter des obstacles, ayant lui-même connu des hauts et des bas.

2. Écoute et sérénité

Il crée un espace où vous pouvez librement exprimer vos idées. En prêtant une oreille attentive, il vous guide vers des solutions éclairées, inspirées de son propre vécu.

3. Vision à long terme

La relation de mentorat est flexible et durable. Vous pouvez compter sur votre mentor pour des échanges ponctuels ou réguliers selon vos besoins.

4. Épanouissement personnel

Au-delà des aspects professionnels, un mentor encourage également votre développement personnel, en partageant des idées et des perspectives qui vous transforment en entrepreneur accompli.

Le mentorat ne se limite pas à une relation formelle. Il s'agit d'un échange humain, spontané et enrichissant, où les deux parties se nourrissent mutuellement de leurs expériences et aspirations.

« Depuis le lancement de Cool Creation, nous avons toujours fait appel à un conseiller externe. Jurgen est un peu comme notre deuxième paire d'yeux et d'oreilles. Avec son regard extérieur, il observe notre entreprise sous un autre angle et nous incite à remettre en question des aspects qu'on aurait pu laisser de côté. »

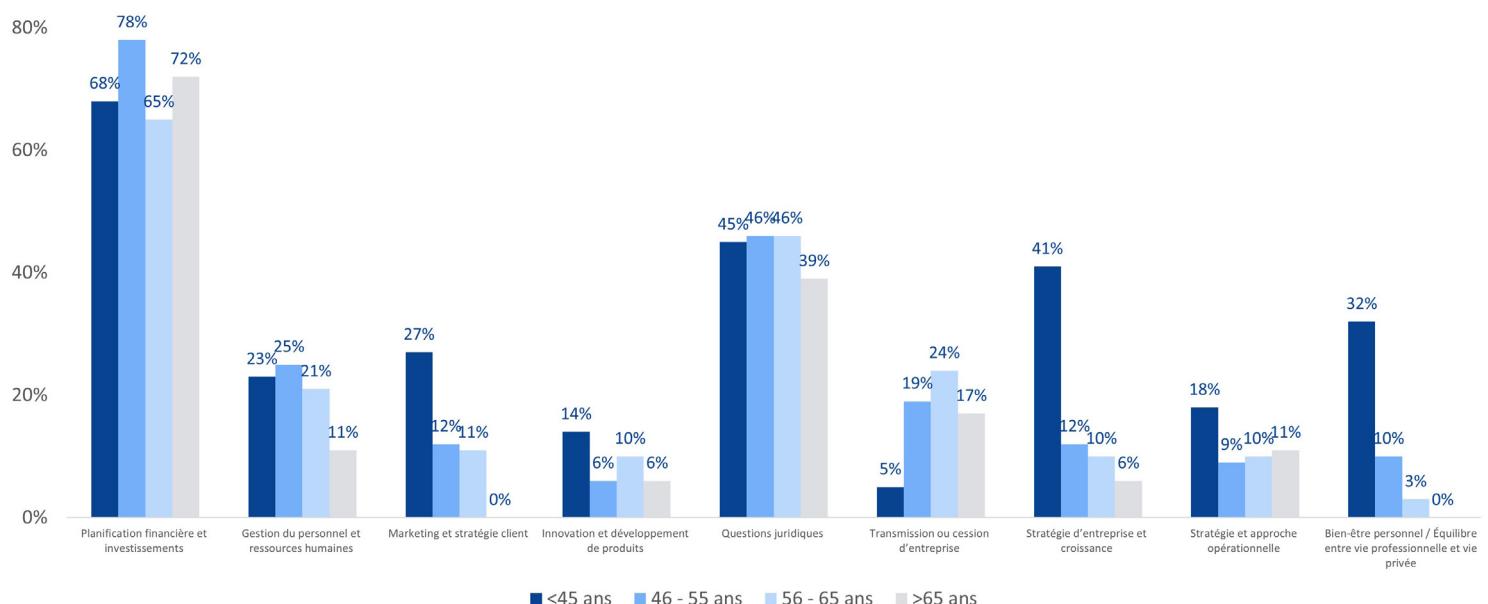
Katrien Van Craen – Gérante de Cool Creation

Katrien : « Quand j'ai besoin de réfléchir, Jurgen et moi partons marcher. Nos conversations m'aident à prendre du recul, à élargir ma perspective. Où en sommes-nous aujourd'hui ? Est-ce que notre vision reste alignée à notre mission ? Où souhaitons-nous être dans cinq ans ? Les collaborateurs sont-ils toujours à leur place ? Faut-il renforcer l'équipe ? Son point de vue extérieur est une vraie valeur ajoutée. Il nous met au défi avec des questions pertinentes et son soutien est un vrai réconfort, surtout quand je me sens bloquée dans mon rôle de gérante. À chaque fois, il me redonne l'élan pour avancer. Il est un peu comme mon mentor. Bien sûr, je ne suis pas toujours d'accord avec lui, mais ces remarques me font toujours réfléchir et me permettent de rester pleinement attentive. »



La plupart du temps, les entrepreneurs sollicitent des conseils en matière d'investissements et de planification financière.

Quels sont les sujets pour lesquels vous recherchez le plus fréquemment des conseils ?



Banque Van Breda :

« Les entrepreneurs sont majoritairement enclins à demander des conseils en matière de planification financière, d'investissements et de questions juridiques. Cependant, il est intéressant de noter que les aspects stratégiques, comme la stratégie client, l'innovation ou la stratégie d'entreprise, sont moins souvent abordés. En effet, seuls 41 % des entrepreneurs de moins de 45 ans déclarent rechercher des conseils sur ces questions.

Ces résultats confirment les tendances déjà observées. Pourtant, bénéficier d'un accompagnement stratégique est un levier essentiel pour clarifier sa vision. Cela peut notamment passer par l'appui d'un mentor, d'un comité consultatif ou encore d'entrepreneurs expérimentés.

Enfin, un écart significatif se distingue sur la question du bien-être personnel. Les jeunes entrepreneurs accordent davantage d'importance à l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée, reflétant une prise de conscience croissante de son rôle dans leur réussite globale. »



Bien s'entourer pour réussir : les clés du succès

Le pouvoir du comité consultatif

Un comité consultatif représente un atout stratégique majeur pour les dirigeants de PME. Composé de membres internes et externes, cet organe accompagne l'entrepreneur dans la définition d'une vision à long terme, l'élaboration de la stratégie de l'entreprise et la prise de décisions éclairées.

Outre l'entrepreneur et les conseillers externes, le comité consultatif peut inclure des collaborateurs clés ou des actionnaires, enrichissant ainsi le groupe de perspectives et d'expertises diversifiées.

Le comité consultatif en trois questions clés

1. Quelle est sa taille idéale ?

La taille optimale d'un comité consultatif dépend de la complexité de votre entreprise et de votre secteur d'activité. Toutefois, des études indiquent qu'un groupe trop large peut nuire à l'efficacité. En effet, les discussions risquent de s'éterniser et les contributions peuvent être limitées. Mieux vaut donc privilégier une structure réduite, mais dynamique, où chaque voix peut s'exprimer pleinement. Par ailleurs, la composition du comité consultatif est susceptible d'évoluer en fonction de la situation et des besoins de votre entreprise.

2. Quels critères pour choisir les membres ?

Un comité consultatif efficace repose sur la diversité des compétences et des expériences. Recherchez des membres aux expertises complémentaires, capables d'apporter des perspectives riches et stratégiques. Privilégiez des profils variés, incarnant intégrité, discrétion et fidélité aux valeurs et à la mission de votre entreprise. Une équipe bien choisie devient un atout incontournable pour relever vos défis stratégiques et développer votre vision.

3. À quelle fréquence se réunit-il ?

Un comité consultatif se réunit généralement plusieurs fois par an, selon les besoins et les priorités de l'entreprise.

Comité consultatif et conseil d'administration : quelle différence ?

La principale différence réside dans leur statut juridique.

Le conseil d'administration est un organe décisionnel encadré par la loi. Ses membres sont juridiquement responsables de leurs actions et peuvent être tenus légalement redevables. Leur nomination est réalisée par l'assemblée générale.

Le comité consultatif, quant à lui, joue un rôle purement consultatif, sans aucun pouvoir décisionnel. L'entrepreneur décide librement des questions qu'il souhaite lui soumettre et reste entièrement maître de l'application ou non des recommandations. De plus, ses membres ne portent aucune responsabilité juridique, et sa composition peut être facilement ajustée.

Cette souplesse séduit particulièrement les entrepreneurs familiaux, qui privilégient souvent cette formule pour la liberté qu'elle leur offre.

« Nous avons une mission qui nous guide et une vision claire de ce que nous voulons accomplir. Mais parfois, les imprévus nous obligent à ajuster notre trajectoire. Dans ces moments-là, nous pouvons compter sur les précieuses recommandations de notre comité consultatif. »

Tom et Evi Van Uffelen – Gérants de l'imprimerie Universitas

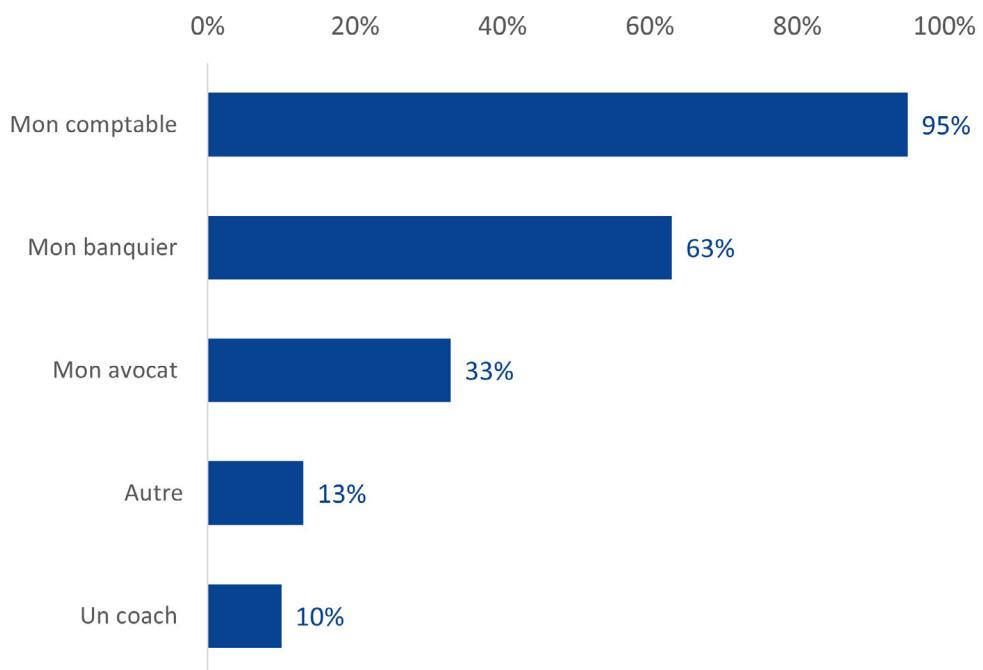
Evi : « Avec Tom, nous avons toujours eu à cœur de bien nous entourer. Nous avons de solides compétences en interne, mais il nous manque parfois une expertise spécifique sur certains sujets. En tant qu'entrepreneur, il est essentiel de reconnaître ses limites et de chercher du soutien à l'extérieur. »

Tom : « Depuis 2017, nous collaborons avec un comité consultatif qui nous accompagne sur les questions stratégiques. C'est une démarche que je recommande à tous les entrepreneurs, peu importe la taille de leur entreprise. Ce regard extérieur est d'une valeur inestimable. Le comité nous apporte une perspective différente, souvent plus objective, et agit comme un miroir lors des décisions importantes. Ce qui est incroyable, c'est que ses membres ne le font pas pour des raisons péculières, mais parce qu'ils tiennent à partager leur expérience et accompagner des entrepreneurs dans leur parcours. Leur bienveillance et leur envie de nous voir réussir sont une véritable source d'énergie et de motivation. »



Le comptable est le conseiller de référence pour les choix stratégiques ; le banquier joue un rôle clé.

Quels conseillers externes consultez-vous pour prendre des décisions stratégiques ?



Banque Van Breda :

« Lorsque nous interrogeons les entrepreneurs sur les experts externes qu'ils consultent, une tendance nette se dessine : l'expert-comptable est leur interlocuteur privilégié. Et cela n'a rien de surprenant. Si les entrepreneurs définissent les grandes orientations stratégiques, ils se tournent ensuite vers leur comptable pour évaluer les implications financières et affiner leurs décisions. En parallèle, le banquier joue un rôle essentiel, apportant un soutien précieux en tant que partenaire financier clé. »



Bien s'entourer pour réussir : les clés du succès

Le soutien stratégique d'un conseiller externe

Gérer une entreprise, c'est jongler entre une multitude de responsabilités, et il est difficile d'exceller dans tous les domaines. Faire appel à des experts externes est une solution judicieuse : cela permet de prendre des décisions éclairées et d'aborder des problématiques complexes avec sérénité.

Un conseiller externe, grâce à son expertise pointue, apporte une perspective objective et constructive sur la situation de l'entreprise. Non impliqué dans les opérations quotidiennes, il bénéficie d'un recul précieux, essentiel pour repérer des zones d'amélioration ou des opportunités souvent invisibles depuis l'intérieur.

Pourquoi solliciter un conseiller externe ?

1. Objectivité

Avec un regard neuf et sans a priori, le conseiller externe soulève des questions pertinentes et met en lumière des aspects que l'entrepreneur pourrait ignorer.

2. Spécialisation

Fort de compétences actualisées et approfondies dans des domaines spécifiques, il peut revitaliser des processus clés et optimiser les performances de l'entreprise.

3. Flexibilité

Intervenant à la demande, il propose des solutions rapides et ciblées pour répondre efficacement aux urgences ou aux défis spécifiques rencontrés par l'entreprise.

La synergie entre comptable et partenaire financier

Les résultats de notre enquête montrent que les entrepreneurs considèrent leur comptable comme le conseiller de prédilection pour éclairer leurs décisions stratégiques. Le partenaire financier ou banquier occupe également une place prépondérante dans ce cercle de confiance.

Pour un entrepreneur, une communication harmonieuse entre le comptable et le conseiller financier est un levier essentiel. Ensemble, ils forment un duo complémentaire, garantissant l'alignement optimal des enjeux fiscaux et financiers de l'entreprise.

En tant que banque dédiée aux entrepreneurs et aux titulaires de professions libérales, nous comprenons la valeur d'une coopération structurelle avec votre comptable. C'est pourquoi nous investissons dans des échanges clairs et directs pour accompagner vos ambitions en instaurant une coordination optimale.

« Le networking est devenu indispensable, surtout avec la complexification de notre environnement. »

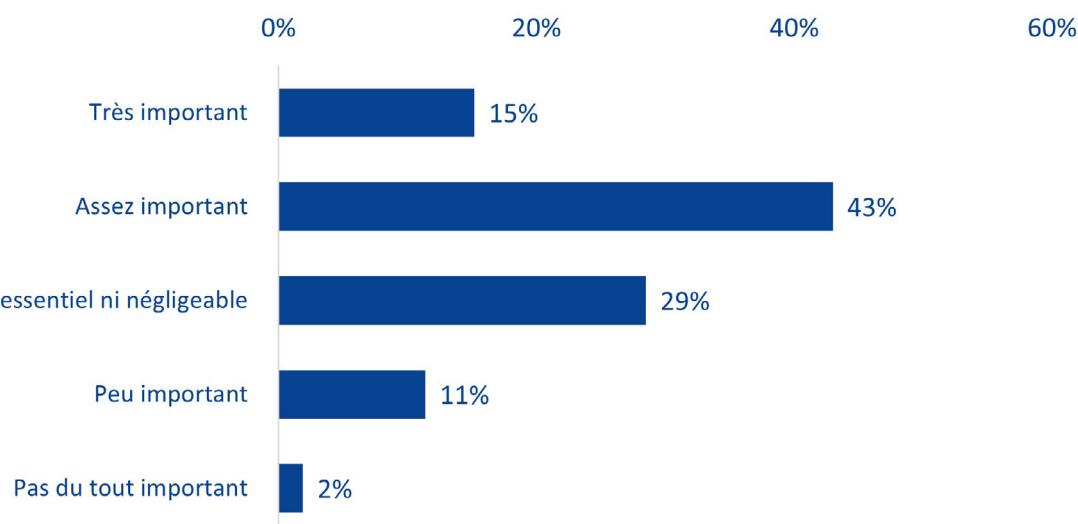
Olivier Fernandez – Dirigeant de Comarden

Olivier : « Avec le temps, j'ai appris à valoriser le réseautage. Avant, je ne le faisais pas beaucoup, mais aujourd'hui, je comprends à quel point c'est essentiel. Se confronter aux autres et écouter des gens de tous horizons est devenu une priorité. Dans les événements de networking, j'ai souvent trouvé des solutions à des problèmes ou des idées nouvelles pour avancer. La Banque Van Breda organise d'excellentes soirées de networking, et je les choisis en priorité, car je sais que je vais y gagner du temps et des connaissances précieuses. »



Connexion et partage d'expérience : un besoin vital pour une majorité d'entrepreneurs.

Quelle importance accordez-vous aux échanges réguliers avec d'autres entrepreneurs ?



Banque Van Breda :

« Plus de la moitié des entrepreneurs interrogés (58 %) estiment qu'échanger avec leurs pairs et partager leurs expériences est essentiel, voire très important, pour leur parcours. À la Banque Van Breda, nous observons également que la création d'une plateforme de connexion inspirante dédiée aux entrepreneurs peut offrir une réelle valeur ajoutée. Il s'agit d'une opportunité unique de tisser des liens de manière informelle tout en bénéficiant de retours d'expérience concrets et enrichissants. »



Bien s'entourer pour réussir : les clés du succès

La force d'un réseau inspirant

Pourquoi les événements de networking et les plateformes communautaires sont des accélérateurs de réussite

En tant qu'entrepreneur, votre parcours exige inspiration, échanges de connaissances et apprentissage dans un cadre de confiance. Dans un monde en perpétuelle transformation, les communautés s'imposent comme des catalyseurs d'opportunités. Elles ne se contentent pas de vous connecter à d'autres professionnels ; elles vous offrent un espace pour évoluer, apprendre et collaborer avec des pairs partageant vos ambitions et défis.

Pourquoi rejoindre une communauté ?

✓ **Participez à des ateliers captivants**

Véritables tremplins de savoir, ces ateliers vous permettent d'approfondir vos connaissances tout en partageant vos expériences avec d'autres entrepreneurs passionnés. Vous en ressortirez mieux armé pour relever vos défis.

✓ **Assistez à des conférences inspirantes en présence d'intervenants de renom**

Découvrez des idées et des stratégies précieuses grâce à des experts qui partagent leur parcours. Posez vos questions, engagez des discussions et contribuez à une dynamique d'inspiration mutuelle.

✓ **Détendez-vous lors d'activités informelles et conviviales**

Qu'il s'agisse de visiter un lieu insolite, de pratiquer une activité sportive ou de profiter d'une sortie culturelle, ces moments de détente sont l'occasion idéale pour renforcer les liens. Dans une atmosphère décontractée, les échanges se font naturellement, donnant lieu à des connexions authentiques et mémorables.

Envie de découvrir la communauté de la Banque Van Breda ?

Adhérez dès aujourd'hui à Banque Van Breda The SQUARE et découvrez nos activités et événements exclusifs prévus pour 2025 !

[Inscrivez-vous ici !](#)



« Je ne participe pas à des événements de networking pour faire du business, mais plutôt pour apprendre, échanger avec d'autres entrepreneurs et rester connecté à ce qui se passe autour de nous. »

Erik De Caluwe – Directeur de Triple A Solutions

Erik : « Les autres entrepreneurs m'inspirent énormément. C'est pour cela que je participe à des événements de networking de temps en temps. Je choisis uniquement ceux dont je peux tirer quelque chose de constructif, avec l'idée de rapporter ces enseignements et expériences à Triple A Solutions et de les partager avec mes collègues. Pour moi, c'est ça le réseautage. Honnêtement, je le recommande à tout le monde : sortez, rencontrez d'autres entrepreneurs, écoutez leurs histoires. C'est une mine d'inspiration et ça vous enrichit à tous les niveaux, autant personnel que professionnel ! »



BANK-BANQUE
VAN BREDA
THE **SQUARE**
Get inspired by others.



Envie de découvrir la communauté de la Banque Van Breda ?

Vous êtes client de la Banque Van Breda ?
Adhérez à **Banque Van Breda The SQUARE** et
découvrez nos activités et événements exclusifs
prévus pour 2025 ! Scannez le code QR ou cliquez
[ici](#) pour vous inscrire.



Nous nous réservons tous les droits. Sauf exceptions expressément prévues dans la loi, aucun élément de ce guide d'information ne peut être reproduit, sauf à l'exception d'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 guide d'information, 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.