

En clair.

MAGAZINE INSPIRANT DE LA BANQUE VAN BREDA — Décembre 2022

Prenez le temps

Pierre Degand nous explique comment aborder la fin de carrière en toute sérénité

Nos conseils pour votre activité professionnelle et votre avenir

Prendre sa retraite en temps de crise ?

Il est encore possible de s'en sortir financièrement



VÉRONIQUE LÉONARD
Membre du comité de direction

DIMITRI BAUTERS
Directeur régional Bruxelles-Wallonie

CHÈRE ENTREPRENEUSE,
CHER ENTREPRENEUR,
CHÈRE/CHER TITULAIRE DE PROFESSION LIBÉRALE,

Depuis des années, vous consacrez votre vie professionnelle à vos clients ou patients, à votre entreprise ou cabinet. Un projet de vie que vous construisez jour après jour. Et puis un matin, vous vous posez des questions telles que :

- Que se passera-t-il quand je partirai à la pension ? Pour mes collègues ? Mes clients/patients ? Pour moi et ma famille ?
- Et si j'arrêtais plus tôt ? Est-ce-que j'aurai des moyens financiers suffisants ?
- Dois-je vendre ma société ou la liquider ? Qu'est-ce-que cela implique pour moi et, plus tard, lors de la succession à mes enfants ?

Plein de questions légitimes auxquelles nous aidons nos clients à y répondre depuis des années. C'est notre spécialité. Pour cela aussi nous sommes là pour vous, pour vous aider à faire les bon choix aujourd'hui et pour votre futur.

Chaque situation est différente et demande donc un conseil personnalisé mais dans cette édition nous espérons vous inspirer, vous éclairer grâce à des conseils de nos spécialistes, de certains de nos partenaires et grâce aussi à des témoignages de clients qui se sont déjà posés ces mêmes questions.

Alors que les journées se raccourcissent et que les fêtes de fin d'année approchent, nous espérons que cette nouvelle édition vous apportera lumière et réconfort !

Bonne lecture,
Véronique Léonard & Dimitri Bauters

4

Pierre Degand

« Prendre du temps pour soi et faire les choses à son rythme »

9

Quand souhaitez-vous partir à la pension ?

Avant ou après l'âge légal de la retraite ?

11

Préparez l'avenir de votre entreprise

Quelques conseils pour vendre ou transmettre votre entreprise.

18

Préparez sereinement la fin de carrière

Pour vous, vos patients ou clients, ainsi que votre activité professionnelle.

24

Que faire de vos biens immobiliers en société ?

Les meilleurs choix pour vos biens immobiliers lorsque vous arrêterez de travailler.

27

Avez-vous déjà pensé à votre succession ?

Les avantages de la planification successorale pour protéger votre famille.

34

Votre fin de carrière en temps de crise

Comment profiter sereinement de votre retraite en période d'incertitude.



« PRENDRE DU TEMPS POUR SOI ET FAIRE LES CHOSES À SON RYTHME »

La fin de carrière, un moment clé dans la vie d'un entrepreneur ou d'un titulaire de profession libérale. Cette transition ne se fait pas sans émotion. Comment s'y préparer au mieux à ce niveau-là ? Nous en avons discuté avec Pierre Degand, fondateur de Sequoia Ways et du réseau Sequoia, une ASBL visant à préparer et accompagner le passage à la retraite des cinquantenaires très investis dans leur travail. Comme c'est le cas pour les indépendants. Découvrez son point de vue et ses conseils pour aborder cette nouvelle étape de votre vie.

Pierre Degand

Fondateur de Sequoia Ways
Administrateur délégué du Réseau Sequoia

« Ce qui compte, pour arriver à 'lâcher prise',
c'est de se préparer à temps. »

PIERRE DEGAND

Pourquoi est-ce si difficile de 'lâcher prise' en fin de carrière ?

Pierre Degand : « L'activité professionnelle d'un indépendant est souvent le projet de toute une vie. J'entends parfois des entrepreneurs parler de leur entreprise comme de leur bébé, ce qui implique un gros investissement émotionnel. Certains secteurs ont également un impact très humain et sociétal, notamment les soins de santé pour ne citer que cet exemple. Beaucoup de métiers entraînent aussi de nombreux contacts sociaux, ce qui peut être un facteur d'angoisse pour l'avenir : les indépendants ont peur de ne plus avoir autant de contacts s'ils arrêtent leurs activités. Pour toutes ces raisons et bien d'autres, ce n'est pas évident de lâcher prise.

Pourtant, il faut savoir que les indépendants sont avantagés par rapport aux salariés. Ils sont, pour la plupart, libres de continuer à travailler après l'âge légal de la pension. De plus, ils ont déjà vécu de nombreuses transitions de par leur métier. Prenons l'exemple de la récente crise sanitaire : il a fallu se remettre en question, revoir son business model, changer ses habitudes, apprendre à travailler d'une autre manière dans certains cas. Les indépendants savent se prendre en main. Toutes ces expériences, durant leur carrière, peuvent les aider à transitionner vers la retraite. Ce qui compte, pour arriver à 'lâcher prise', c'est de se préparer à temps. »

Comment bien se préparer pour la fin de carrière dans ce cas ?

Pierre Degand : « Ce que je peux conseiller, pour ceux et celles qui en ont la possibilité, est de réduire progressivement leur activité. Il peut aussi être intéressant de réfléchir à ses centres d'intérêt, ses passe-temps et, éventuellement, de les poursuivre avant même la fin de carrière. C'est intéressant d'essayer de se projeter dans cette nouvelle période de vie.

Ce n'est bien entendu pas toujours possible. Certains indépendants sont très pris par leurs activités professionnelles ou bien ne ressentent tout simplement pas le besoin de se préparer à la pension. C'est toujours mieux de s'y prendre à l'avance, mais si ce n'est pas possible, il suffit de se poser au début de la retraite. Il faut s'écouter, apprendre à se connaître, s'interroger sur ses préférences, voir la direction qu'on souhaite prendre pour son avenir. Il ne faut surtout pas foncer tête baissée et accepter toute une série de projets ou de sollicitations, par peur de s'embêter ou de déprimer. Mieux vaut prendre du temps pour soi et faire les choses à son rythme. Ceci dit, la fin de carrière n'est pas synonyme d'abandon des compétences accumulées pendant sa vie professionnelle. Le bénévolat est une option très intéressante. Il y a bien entendu des ONG, telles que MSF ou Oxfam. Mais il existe également le bénévolat de compétences, par exemple le réseau Entreprendre ou l'AS-

PIERRE DEGAND



BL Toolbox. 'Entreprendre' permet à des jeunes entrepreneurs d'être accompagnés pendant deux ans par des personnes qui ont des compétences précises dans certains domaines. 'Toolbox' permet à des bénévoles de faire des missions de consultance dans le non-marchand. Les indépendants qui ont connu une longue carrière sont donc des aides précieuses pour ce type d'associations. Par ailleurs, il est tout à fait possible de s'investir dans des associations régionales ou communales. C'est une excellente manière d'avoir une implication sociétale tout en développant son réseau social avec d'autres personnes ayant les mêmes intérêts dans sa région. »

Justement, comment développer son réseau social à la retraite ?

Pierre Degand : « C'est effectivement un point important. Comme vous le savez certainement, la santé mentale influence la santé physique. Les personnes ayant des contacts sociaux fréquents se portent en moyenne beaucoup mieux. Or, avec le passage à la retraite, les indépendants perdent souvent une grande partie de leurs relations.

Il y a parfois une certaine pudeur chez les jeunes retraités. De plus, l'entourage pense bien faire en les laissant tranquille pour qu'ils puissent se reposer et profiter calmement de leur nouveau temps libre. Je conseille souvent aux retraités d'initier les contacts sociaux, plutôt que d'attendre que les autres ne viennent vers eux.

Il n'y a pas de recette miracle : il faut aller vers les autres. Je pense toutefois que pour les entrepreneurs et les professions libérales, la sociabilité fait partie de leur ADN. Vous avez passé de longues heures avec des patients ou clients ; vous avez démarché votre entreprise auprès de partenaires ou d'investisseurs. Vous êtes donc en terrain connu. Si vous gardez l'esprit ouvert, vous n'aurez aucun souci à vous faire de nouveaux contacts à la retraite. »

Quels sont vos conseils pour nos clients entrepreneurs et titulaires de professions libérales ?

Pierre Degand : « En Belgique, les retraités sont riches. Pas d'un point de vue financier, mais en temps et en liberté. C'est un capital que nombreux seraient prêts à payer à prix d'or. C'est d'ailleurs le seul capital qui nous tombe dans les mains sans avoir à travailler. C'est donc important de ne pas le dilapider. Mieux vaut ne pas foncer tête baissée dans la retraite.

Beaucoup d'indépendants sont souvent très impliqués dans leur profession. De grosses journées, des agendas bien remplis. Cela peut être anxiogène de s'imaginer ne rien faire à la retraite. Il faut toutefois rester maître de ses projets, choisir ce que vous avez envie de faire. Vous n'allez forcément vous ennuyer parce que vous arrêtez de travailler. Pour développer correctement ces projets, il faut prendre du temps pour soi, s'écouter, lever le pied et reconnecter avec soi-même. Apprendre à se connaître, savoir quelles sont les différentes facettes de sa personnalité. Ce n'est pas évident, pour un indépendant, de saisir l'instant présent. Mais c'est un plaisir qui se développe très rapidement.

En conclusion, je pense que les indépendants ont déjà, peut-être sans le savoir, tous les outils pour passer le cap de la pension. Chaque personne connaît des transitions, des moments chargés d'émotions, tout au long de sa vie : le début de l'activité professionnelle, le mariage, l'arrivée des enfants, un déménagement, pour ne citer que des exemples positifs. Les indépendants doivent, en plus de cela, souvent se remettre en question. C'est un énorme avantage. Apprendre à s'écouter, prendre le temps et trouver les ressources en soi-même, voilà peut-être la clé du succès pour préparer sereinement sa retraite. »



Quelles sont les spécificités de Sequoia ?
SEQUOIA EST UNE ASSOCIATION VISANT
À ACCOMPAGNER LES (FUTURS) RETRAITÉS SELON
TROIS AXES.

- 1) Sequoia Ways : la préparation à la retraite par le biais de conférences, ateliers et séminaires.
- 2) Réseau Sequoia : la valorisation des compétences et l'organisation d'activités pour que les membres puissent se rencontrer.
- 3) Projet sociétal : ce projet vise à changer le regard de la société et à combattre les clichés sur les seniors.

QUAND SOUHAITEZ-VOUS PARTIR À LA PENSION ?

Vous aimeriez profiter de la vie et souffler un peu après des années d'un travail intense ? Ou, au contraire, vous n'avez pas spécialement envie de vous arrêter en si bon chemin ? À quoi devez-vous donc penser si vous souhaitez prendre une pension anticipée ou bien continuer à travailler après l'âge légal de la retraite ? Analysons ensemble différents cas de figure.

PRENDRE UNE PENSION ANTICIPÉE

La pension anticipée est possible à partir de :

- 60 ans si vous pouvez justifier d'une carrière de 44 ans
- 61 ans si vous pouvez justifier d'une carrière de 43 ans
- 62 ans si vous pouvez justifier d'une carrière de 43 ans
- 63 ans si vous pouvez justifier d'une carrière de 42 ans

Une année de carrière est prise en compte lorsque vous avez travaillé et constitué des droits à la pension pour (au moins) 2 trimestres de cette année en tant qu'indépendant.

Le montant perçu pour votre pension légale est basé sur la durée de votre carrière, vos revenus, votre situation familiale et les périodes assimilées d'inactivité. Si vous arrêtez de travailler plus tôt que prévu, vous n'épargnez logiquement pas autant pour votre retraite. Il est bien entendu possible de vérifier la date légale de votre pension ainsi que de calculer le montant correspondant, même si vous prenez une retraite anticipée, en vous connectant sur le site de MyPension.be

Pour prendre une pension anticipée, vous devez introduire une demande au plus tôt 12 mois avant la date souhaitée de départ à la retraite (si vous répondez aux conditions). Cette demande peut se faire sur le site de MyPension.be, dans votre administration communale ou en contactant l'INASTI. En tant qu'indépendant, la pension peut prendre effet au plus tôt le premier jour du mois suivant la demande ou à une date ultérieure que vous aurez déterminé (maximum 12 mois plus tard).



PARTIR PLUS TARD À LA RETRAITE

Vous avez encore la force et l'envie de travailler ? Vous voulez conserver un certain confort de vie pour soutenir vos proches ? Ou bien vous aimeriez étoffer davantage votre patrimoine ? Toutes les raisons sont bonnes pour travailler au-delà de l'âge de la pension. Au niveau légal, l'âge de la retraite est fixé à 65 ans mais ce n'est pas une obligation. En tant qu'indépendant, vous pouvez choisir de prolonger votre carrière. Cela peut être intéressant d'un point de vue fiscal. En effet, il faut avoir accompli au moins 45 ans de carrière pour avoir droit à une pension légale complète. En-dessous de ce seuil, le montant perçu diminue. Lorsque vous déciderez finalement de prendre votre pension, il suffira d'en faire la demande à l'INASTI.

TRAVAILLER APRÈS AVOIR PRIS SA PENSION

Si vous avez pris votre retraite mais que vous aimeriez continuer à travailler, c'est également possible. Même en recevant une pension légale, vous pouvez percevoir des revenus complémentaires sans restriction après vos 65 ans. Il faut bien entendu continuer à déclarer ces revenus, qui seront imposés au taux d'imposition marginal du contribuable retraité. Vous ne pouvez toutefois pas constituer de pension complémentaire

sur ces revenus après avoir pris votre retraite. Votre pension légale n'augmente donc plus. Si vous avez pris votre retraite avant vos 65 ans, vous devez avoir travaillé au moins 45 ans pour pouvoir percevoir ces revenus sans restriction.

LE MEILLEUR DES MONDES

Vous avez pris votre retraite mais vous aimeriez continuer à partager votre expertise de manière bénévole ? C'est tout à fait possible. Le bénévolat est une activité sans rémunération exercée dans une organisation à but non lucratif. Des spécialistes de la santé ou du droit qui donnent un coup de main à des centres de réfugiés ou de sans-abris, par exemple. Ou un entrepreneur qui conseille bénévolement, au travers d'une ASBL, un starter souhaitant monter sa propre société. Les possibilités sont multiples. L'avantage ? Il n'est pas nécessaire de déclarer ces activités sur votre fiche d'impôts et cela n'a pas de conséquence sur le montant de votre pension légale.

Quelques sites intéressants à consulter

MyPension (votre dossier de pension en ligne) :

www.mypension.be

INASTI (Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants) : www.inasti.be

PRÉPAREZ L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE

Vous avez passé des années à développer votre entreprise. Avez-vous déjà pensé au moment où vous transmettez le flambeau ? Vous aimeriez certainement laisser l'œuvre de votre vie à la bonne personne. Comment bien vous préparer à une vente ou une transmission d'entreprise ? Nous en avons discuté avec trois de nos partenaires et membres de l'UPIIC, l'Union Professionnelle des Intermédiaires en Cession d'entreprises. Thierry Dehout de Closing, Tanguy della Faille de FB Transmission et Matthieu Geelhand de Dealmakers (groupe Moore) nous proposent leurs conseils de spécialistes.

CINQ BONNES QUESTIONS À SE POSER

« Est-ce le bon moment de céder mon entreprise ? »

Votre entreprise est-elle mature ? Est-ce le bon timing au niveau du marché et de la conjoncture ?

« Que vaut mon entreprise objectivement ? »

Quelle est sa valeur sur le marché ? (Attention : la valeur n'est pas égale au prix de vente)

« Est-ce que mon entreprise est en état pour être cédée ? »

Faut-il opérer des changements dans le périmètre de la cession ?

« Quels sont les points forts et faibles de mon entreprise ? »

Que faut-il conserver ou améliorer pour renforcer votre entreprise ?

« Est-ce le bon moment pour moi ? »

Êtes-vous prêt(e) psychologiquement à confier la gestion à une autre personne ?

Est-ce que le revenu que vous allez tirer de la société vous permettra de garder votre niveau de vie ?



THIERRY DEHOUT
Associé chez Closing



TANGUY DELLA FAILLE
Managing Partner chez FB Transmission



MATTHIEU GEELHAND
Partner chez Dealmakers

ANTICIPER ET PRÉVOIR

La vente ou la transmission est un moment important dans la vie d'une entreprise. Pour Tanguy della Faille, « cette étape doit faire partie des préoccupations stratégiques de tout(e) chef d'entreprise. C'est un sujet qu'il faut avoir en tête dès le moment où vous commencez à entreprendre. C'est important d'anticiper, pour ne pas subir la transmission mais bien la gérer. Il faut éviter d'être mis sous pression, que ce soit par la maladie ou les problèmes économiques. D'où l'importance d'entamer le processus quand tout va bien ». Un avis que partage Matthieu Geelhand. « C'est peut-être un lieu commun mais il vaut mieux commencer à préparer sa vente ou sa transmission avant d'être fatigué(e). Cela ne crée pas les meilleures conditions et cela va se ressentir dans les chiffres de l'entreprise, dans la motivation générale, dans l'ambiance avec le personnel. » Il faut également prendre en compte le temps de préparation, la cession en elle-même et la période d'accompagnement post-cession. « Au total, ce sera presque deux ans de sa vie que le/la dirigeant(e) va consacrer à ce processus de vente ou de transmission. »

Pour les aspects plus concrets, Thierry Dehout estime qu'il faut réfléchir sérieusement à la vente de l'entreprise environ deux à trois ans avant de passer à l'acte. « Le processus de cession en lui-même prend en moyenne une bonne année ; pour tout préparer, trouver l'acquéreur, négocier, et conclure la transaction. Il vaut mieux s'y préparer à l'avance parce qu'il y aura peut-être des points à modifier dans l'entreprise préalablement à la cession » explique-t-il. Cela peut prendre encore plus de temps pour les transmissions

familiales : entre cinq à dix ans. « Dans un contexte intra-familial, la préparation du successeur est un processus de longue haleine car il doit passer par différents échelons de la société et acquérir toutes les compétences du chef d'entreprise » développe Thierry Dehout.

L'IMPORTANCE DE LA VALORISATION

Avant toute chose, il est judicieux d'estimer la valeur de son entreprise. « C'est important d'avoir une vision claire sur la valeur et la structuration de l'opération » explique Tanguy della Faille.

« Un rapport de valorisation de l'entreprise de manière objective va permettre à l'entrepreneur de connaître précisément sa valeur sur le marché » ajoute Matthieu Geelhand. Il rappelle également que la valeur de l'entreprise n'est pas identique à son prix de vente.

« C'est important d'estimer sa société financièrement et qualitativement » ajoute Thierry Dehout. « Il faut vérifier la qualité de son portefeuille clients, de ses produits, de son organisation. » L'avantage ? « Les points faibles peuvent être corrigés. Les points forts peuvent être renforcés pour tirer une plus-value supplémentaire de la société » souligne-t-il. Un bon outil de gestion en somme.

ENVISAGER UNE TRANSMISSION FAMILIALE

Pour pérenniser votre entreprise dans le temps, il peut être bon d'envisager en premier lieu une transmission au sein de la famille. « Une de mes premières questions est toujours de savoir si les enfants voudraient succéder à la tête de l'entreprise » déclare Matthieu

Geelhand. « Commencez par poser cette question par sécurité. Ce serait dommage d'apprendre, en plein milieu de la transaction, que vous auriez pu choisir un repreneur parmi vos fils ou filles. »

« Si vous avez déjà un successeur identifié au sein de la famille, la préparation est un peu différente dans le sens où c'est une préparation interne » développe Thierry Dehout. « Il n'est pas nécessaire de prendre du temps pour la prospection. Par contre, il faut non seulement évaluer la société mais également déterminer ce que le successeur doit acquérir comme compétences pour reprendre l'entreprise. »

Comment se passe ce processus concrètement ?

« Lors d'une transmission familiale, le processus se fait souvent de manière moins formelle » explique Tanguy della Faille. « Il est quand même bon d'établir un plan en plusieurs étapes et de le suivre le plus strictement possible. La négociation sera aussi différente » ajoute-t-il, « probablement moins agressive et plus conviviale dans un cadre familial. »

PRÉPARER LA CESSION DE L'ENTREPRISE

Pour aborder le processus de vente en toute sérénité, Matthieu Geelhand conseille de se rendre le moins indispensable possible dans son entreprise. « C'est aussi pour cette raison qu'il est recommandé de s'y prendre quelques années à l'avance. » Il propose un exemple avec l'aspect commercial. « Si, en tant que dirigeant(e), vous consacrez 25% de votre temps à la prospection commerciale, il vaut mieux engager une personne spécialisée dans ce domaine qui va pouvoir s'y consacrer à 100%. Bien entendu, cela va engendrer des coûts. Mais par la suite, cette nouvelle personne va générer

du chiffre d'affaires, ce qui couvrira son coût, voire engrangera des bénéfices pour la société. C'est valable pour tous les départements. Il faut accepter de faire des investissements aujourd'hui qui porteront leurs fruits dans quelques années, au moment de la cession. »

Concrètement, Tanguy della Faille prépare tout d'abord un dossier complet pour les futurs acquéreurs. « Il s'agit de faire un mémo de présentation de l'entreprise, de manière anonyme, car nous travaillons dans la confidentialité. Nous réunissons toutes les informations essentielles de l'entreprise avant même de contacter des repreneurs potentiels. »

« Ensuite, lorsque vous avez trouvé une ou plusieurs personnes intéressées, il faut négocier la cession de la société » explique Thierry Dehout. « C'est le moment où nous discutons du prix, des modalités de paiement, des garanties à donner par le vendeur, des modalités d'accompagnement (ou non) du cédant. Il faut que la transaction puisse aboutir des deux côtés » ajoute-t-il. En fin de négociation, la dernière étape importante est la lettre d'intention. Pour Tanguy della Faille, « c'est le point de basculement entre la recherche de candidats tous azimuts et une nouvelle phase de négociation exclusive entre cédant et acquéreur. Après la lettre d'intention, nous allons nous concentrer sur un(e) seul(e) candidat(e). La lettre d'intention précise aussi tous les éléments nécessaires au bon déroulement de la transaction. »

TROUVER LA BONNE PERSONNE

Il n'est pas toujours simple de déterminer qui sera la bonne personne pour reprendre le flambeau de

l'entreprise. « C'est pour cette raison que la phase préparatoire est cruciale » souligne Tanguy della Faille, « car elle permet de bien connaître les forces et faiblesses de l'entreprise. Cela permet donc d'établir un portrait-robot du profil de candidat acquéreur recherché. »

« Comment choisir la meilleure personne pour reprendre son entreprise ? » demande Matthieu Geelhand. « En ayant le choix justement ! La bonne personne peut se trouver parmi des investisseurs privés, des concurrents, des fournisseurs, des clients, des membres de son personnel, des fonds d'investissement ou des family offices. C'est important, pour le cédant, d'avoir le choix entre différentes solutions, différents profils d'acquéreurs. »

CONSEILS POUR ENTREPRENEURS

Comme dernier conseil, Matthieu Geelhand propose de bien se préparer psychologiquement. « Lors d'une vente ou d'une transmission, le/la dirigeant(e) a deux casquettes. Celle de CEO, car il faut continuer à faire prospérer sa société, et celle de cédant(e) pour gérer sa vente. La moitié de nos visites d'entreprises se passent le soir ou le week-end. C'est exténuant. Si vous n'êtes pas bien préparé(e) ou que votre charge de travail est trop importante, vous risquez le burn out. Par ailleurs, ne sous-estimez pas la place des émotions : vous vendez votre société, votre bébé. Tout cela est à prendre en considération. »

Ce que confirme Thierry Dehout : « réussir sa fin de carrière est un vrai travail, un projet en soi. Il faut pouvoir déléguer et faire en sorte que l'entreprise puisse fonctionner le plus normalement possible après votre départ. Ce n'est pas quelque chose que vous pouvez décider du jour au lendemain. Il faut aussi pouvoir accepter que le successeur gère la société différemment. »

Pour conclure, Tanguy della Faille rappelle que la vente ou la transmission est une étape cruciale pour l'entreprise elle-même. « C'est délicat, tout en restant une étape normale et incontournable de la vie d'une entreprise, car personne n'est éternel. Bien gérer sa vente ou sa transmission, c'est finalement le plus beau cadeau que le/la dirigeant(e) puisse faire à son entreprise et à son personnel. »

Le point de vue de la Banque Van Breda

La vente ou transmission d'entreprise et la fin de carrière sont des moments importants dans la vie d'un(e) entrepreneur(e). Ne les abordez pas seul(e). Pour vous aider à vous préparer correctement, nous faisons appel à notre réseau de partenaires et à nos spécialistes de Van Breda Advisory.

Qu'est-ce que **Van Breda Advisory** ? Ce département d'experts spécialisés en droit, finance et fiscalité peut répondre à vos questions les plus pointues et vous accompagner tout au long de votre fin de carrière. Grâce à notre longue expérience dans le domaine, vous avez l'assurance d'un plan sur mesure qui tient compte de votre situation actuelle et de vos besoins futurs. Le choix du partenaire externe le plus approprié commence par l'accompagnement personnalisé de Van Breda Advisory.



Contactez-nous dès aujourd'hui

« C'est important de bien communiquer lors d'une transmission familiale »

PHILIPPE FOU CART



Qui est Philippe Foucart ?

CEO de Technord – Marié – Cinq enfants

Habite à Kain – Client de la Banque Van Breda depuis 2022

Philippe Foucart : « Mon père a été engagé dans les années 70 par le fondateur de Technord avant le décès de ce dernier, deux ans plus tard. Sa veuve a demandé à mon père de reprendre la tête de l'entreprise, ce qu'il a fait avec l'ambition de la faire grandir. Il a ensuite racheté l'entreprise en plusieurs fois avant d'en devenir propriétaire à la fin des années 80.

De mon côté, j'avais toujours dit que je ne travaillerais pas dans l'entreprise familiale avant au moins dix ans. C'est pourquoi, après des études universitaires en sciences de gestion, j'ai commencé ma carrière dans un organisme bancaire puis dans une agence de recrutement d'intérimaires. Avec le recul, même si ces deux expériences n'étaient pas valorisantes sur le moment même, elles m'ont beaucoup appris pour mon poste actuel. Nous sommes très attentifs à l'accueil des nouveaux employés chez Technord. Nous essayons de leur trouver le meilleur poste possible et nous nous intéressons vraiment à leurs parcours et à leurs spécialités.

En 2001, mon père m'a proposé de rejoindre l'entreprise familiale, opportunité que j'ai saisie rapidement. Chez Technord, nous vendons du savoir-faire. Lorsque l'entreprise a démarré dans les années 40, elle se spécialisait dans les métiers de l'électricité industrielle. Au fur et à mesure des années et des évolutions technologiques, d'autres métiers s'y sont greffés. Nous y avons ajouté de l'automatisation au début des années 80, puis une composante informatique industrielle au début des années 2000. Plus récemment, nous avons créé une division de data science qui exploite les données de masse de nos clients pour essayer d'en tirer de la valeur. »

CHALLENGE RÉUSSI

« J'ai donc commencé comme responsable commercial chez Technord. Je suis ensuite passé par d'autres fonctions dans l'entreprise, tel que responsable de l'activité de négoce, puis responsable des fonctions supports. En 2007, je me suis retrouvé à la tête de notre plus gros projet, lorsqu'une célèbre entreprise américaine cherchait à construire un data center dans la région montoise. Avec l'équipe opérationnelle, nous avons établi l'offre et discuté du contrat, jusqu'à obtenir la commande. C'est un projet qui a demandé jusqu'à 200 personnes sur site, ce qui m'a permis de me former à la gestion de projet et aux opérations quotidiennes. C'est un vrai challenge, avec beaucoup de pression, que nous avons relevé et réussi en équipe.

L'étape suivante a été de reprendre le poste de CEO de mon père en 2010. Entre mon arrivée et cette reprise, il y a eu neuf années de parcours interne, où j'ai pu, au fil de mes expériences, me familiariser avec le groupe et surtout avec le métier. J'aime beaucoup le contact avec les autres, que ce soit nos collaborateurs, nos clients, nos fournisseurs ou nos pairs. Le fait de créer des projets, de piloter une équipe, de se mettre des objectifs ensemble est passionnant. En plus, nous sommes dans un secteur avec une grosse valeur ajoutée : nous fournissons des services et des prestations qui permettent à nos clients de s'améliorer. Que ce soit au niveau des consommations énergétiques, de l'amélioration de leur empreinte carbone ou de l'innovation pour trouver de meilleures manières de fonctionner ou de mieux piloter la production. La distribution électrique, notamment, est vraiment devenue une thématique primordiale, au cœur des discussions avec nos clients. »

UNE TRANSMISSION BIEN PRÉPARÉE

« Je suis le cadet de la famille. J'ai trois sœurs plus âgées, dont deux qui ne travaillent pas du tout dans le même secteur. Ma troisième sœur, ingénieure de gestion de formation, était pressentie pour reprendre la tête de l'entreprise mais, ayant déménagé en Suisse, cela compliquait la reprise. Mon père avait toujours voulu transmettre l'entreprise. À l'époque, il avait envisagé de mettre en place un actionariat salarié pour pouvoir pérenniser l'entreprise et éviter de la vendre à un grand groupe qui risquait d'imposer sa vision sans tenir compte de l'écosystème local ou des individus.

Quand je suis arrivé dans l'entreprise, je n'avais aucune certitude sur le fait de lui succéder car c'était presque mon premier emploi. De plus, succéder à mon père, qui avait connu un parcours assez exceptionnel, ce n'était pas si simple. Entre mon arrivée et ma reprise, des organes de concertation ont été mis en place. Nous avons

par exemple un conseil d'administration avec des membres de la famille (dont ma sœur et moi) et des consultants externes, spécialisés dans la méthodologie socio-économique mise en place dans l'entreprise. J'ai aussi eu la chance de suivre de nombreuses formations. Quand mon père a estimé que c'était le bon moment, la nomination et l'officialisation de mon poste de CEO ont eu lieu.

Mes sœurs et moi entendons parler de l'entreprise familiale depuis toujours. Mon père y a investi presque 40 ans, c'est une part très importante de sa vie. Le fait de pouvoir rejoindre Technord et, par la suite, de reprendre le flambeau, comporte une dimension émotionnelle très forte. Je pense que c'est une certaine fierté, un certain bonheur, pour mon père de voir que l'aventure continue. Devoir quitter le pilotage de l'avion, comme il a pu le dire, pour passer dans la tour de contrôle, est évidemment une étape importante. Fort heureusement, tout s'est bien passé. Mon père vient encore au bureau de temps en temps, mais il ne participe plus aux réunions. Nos réflexions et nos discussions se font dans des organes spécifiques, tels que les conseils d'administration notamment. »

L'IMPORTANCE DU DIALOGUE

« Malgré les incertitudes, les crises déjà vécues et celles à venir, nous restons assez serein quant à l'avenir de Technord. Aujourd'hui, notre challenge est de trouver des talents, de les former, de les fidéliser, pour assurer notre pérennité et continuer notre croissance et nos développements. Au niveau de la transmission, mon père avait constitué une fondation où mes trois sœurs et moi-même avions chacun 25% des parts de l'entreprise mais sans les droits de vote. Nous avons cassé ce modèle en 2017. Ma sœur, qui habite en Suisse et est active au Conseil d'administration, et moi avons racheté les parts de nos deux autres sœurs afin de créer un holding. Nous détenons à présent des parts en fonction du nombre de nos enfants : 5/8 pour moi et 3/8 pour ma sœur. Notre objectif est donc de faire fructifier le patrimoine que nous avons reçu pour, in fine, transmettre l'entreprise à la prochaine génération. Nous avons envie d'en faire de bons actionnaires grâce à un programme de formation.

Nos enfants encore jeunes. L'aîné a 19 ans, le dernier 8 ans. Il n'y a donc pas d'urgence, mais nous essayons déjà d'inclure les plus grands dans des réunions de vulgarisation. Par ailleurs, dans la continuité de ce que souhaitait notre père, nous avons le projet de mettre en place un actionariat salarié. Pour nous, ce modèle de gestion de la société avec les salariés est totalement en ligne avec notre volonté de pérennisation et de fidélisation.

Le plus important, dans une transmission familiale, est de se faire confiance et de pouvoir dialoguer de manière pacifique. Au besoin, de se faire accompagner par des personnes dont c'est le métier, car il n'est pas toujours évident de tout se dire en famille. Il faut crever les abcès, si nécessaire, avant que la situation ne s'envenime. Derrière les enjeux familiaux, il y a aussi des enjeux économiques, des clients et des employés. C'est donc important de bien communiquer. »



« Le plus important, dans une transmission familiale, est de se faire confiance et de pouvoir dialoguer de manière pacifique. »

PRÉPAREZ SEREINEMENT LA FIN DE VOS ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Ce n'est jamais évident de tourner la page après de longues années à exercer un métier prenant mais passionnant, souvent une vocation. L'aspect émotionnel y joue un rôle non négligeable. Heureusement, avec une bonne préparation et un accompagnement sur mesure, la fin de votre carrière peut être abordée beaucoup plus sereinement. À quoi devez-vous penser pour la vente de votre activité professionnelle et la transmission de vos patients ou clients ? Découvrez les conseils de Valéry Dehoux, Expert Van Breda Advisory.



VALÉRY DEHOUX
Expert Van Breda Advisory

PLANIFIEZ LA VENTE DE VOTRE ACTIVITÉ

Pour certaines professions libérales, la vente de l'activité professionnelle est un moment clé. Les comptables et les notaires vendent leurs études, les pharmaciens leurs officines, les dentistes et vétérinaires leurs cabinets.

PRENEZ LE TEMPS

Valéry Dehoux : « Mieux vaut vous y prendre à l'avance. Avant de vendre votre activité, vous aimeriez certainement savoir quelle est sa valeur sur le marché. Celle-ci dépend souvent d'éléments légaux et fiscaux qu'il faut prendre en compte. Informez-vous déjà entre cinq et dix ans avant le moment prévu de la vente. De cette façon, vous pourrez optimiser la valeur de votre société et préparer les différentes

POSEZ-VOUS LES BONNES QUESTIONS

Valéry Dehoux : « Comment trouver le repreneur idéal ? Que deviendront vos collaborateurs et vos patients ou clients après la vente ? À quel moment vaut-il mieux prévenir votre patientèle ou clientèle ? Comment garantir la bonne continuité de votre activité par la suite ? Quelles sont les législations en vigueur à prendre en compte ? Comptez-vous rester encore actif dans la gestion ou l'administration de la société après la vente ? Posez-vous les bonnes questions, cela vous aidera à planifier correctement la mise en place de leurs réponses. »

PLANIFIEZ LA SUITE

Valéry Dehoux : « Après avoir pris votre décision, établissez un plan concret par étapes. Chaque situation professionnelle et personnelle étant différente, n'hésitez pas à faire appel à des experts pour vous guider. Définissez ensemble les intervenants et le timing pour chaque étape, afin d'y voir plus clair. Le respect de ces différentes étapes est crucial et permet d'optimiser la vente de votre société. Cela vous assure d'arrêter vos activités en toute sérénité. »

FAITES VOS PROPRES PROJETS

Valéry Dehoux : « Penser à votre activité professionnelle, c'est important. Mais n'oubliez pas d'également penser à votre propre avenir. L'impact émotionnel n'est pas négligeable à la fin de votre carrière. Pour vous y préparer du mieux possible, réfléchissez à ce que vous ferez par la suite. Prendre du temps pour votre famille, réaliser un vieux rêve ou reprendre un loisir trop longtemps délaissé. C'est l'occasion idéale de concrétiser vos projets privés ! »

ASSOCIEZ-VOUS POUR FACILITER LA TRANSMISSION DE VOS PATIENTS OU CLIENTS

Qu'advient-il de vos patients ou clients après la fin de votre carrière ? C'est une question que se posent beaucoup de professions libérales. L'association entre pairs est une solution intéressante pour garantir la bonne continuité du suivi de votre patientèle ou clientèle.

Valéry Dehoux : « Les bienfaits d'une collaboration entre collègues ne sont plus à prouver pour les professions libérales. Ce mode d'organisation, bien pratique à tous les stades de votre activité professionnelle, peut également vous aider à transmettre vos patients ou clients en toute quiétude à la fin de votre carrière. La manière la plus simple, pour ce faire, est de constituer avec vos pairs une association sans personnalité juridique. Il s'agit dans ce cas d'une société civile. »

Valéry Dehoux : « Les associés peuvent être aussi bien des personnes physiques que des personnes morales. Rien ne vous empêche donc de vous associer avec des collègues qui travaillent en société si vous travaillez en personne physique, et vice versa. »

QUELS SONT LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS D'UNE ASSOCIATION ?

Avantages

- La société civile est une forme d'association simple à constituer et à dissoudre.
- Une convention sous seing privé suffit. Il n'est donc pas nécessaire de passer devant un notaire ou de déposer des statuts.

Inconvénients

- Comme il s'agit d'une forme de société, vous devez tenir une comptabilité. Si votre chiffre d'affaires est supérieur à 500 000 euros, il faut même tenir une double comptabilité en y incluant les relevés bancaires.
- Les actions de ce type de société ne peuvent pas être cédées librement. Vous aurez donc besoin de l'accord des autres actionnaires si vous souhaitez le faire.

À QUOI DEVEZ-VOUS PENSER ?

Valéry Dehoux : « Il vous faut définir des règles claires dans une convention en bonne et due forme avec vos associés. Vous devez notamment convenir du partage des tâches, des responsabilités, des coûts et revenus. C'est aussi l'occasion de déterminer que faire des patients ou clients de chacun en cas d'incapacité de travail ou de départ à la retraite. »

QUELQUES QUESTIONS INTÉRESSANTES

Voici quelques points de réflexion en lien avec la fin de carrière que vous pouvez prendre en compte pour établir un contrat d'association :

- Comment sont partagés les coûts et les revenus ?
- Que faut-il prévoir en cas de maladie ou d'incapacité de travail ?
- Comment assurer le suivi des patients ou clients lorsqu'un collègue part à la retraite ?
- Quelles éventuelles conditions pour quitter ou rejoindre l'association ?

Ce type de contrat peut donc aider à définir clairement les différents aspects d'une association ainsi que faciliter l'aspect pratique d'une fin de carrière.

POURQUOI FAIRE APPEL À VAN BRED A ADVISORY ?

Van Breda Advisory est un département d'experts spécialisés en finance et fiscalité qui peuvent répondre à vos questions les plus pointues et peuvent vous accompagner tout au long de la fin de votre carrière. Fort d'une longue expérience dans les domaines de la planification successorale, de la vente et de la transmission de société ou d'activité professionnelle, vous avez l'assurance d'un plan sur mesure qui tient compte de votre situation actuelle et de vos besoins futurs.



Prenez rendez-vous sans engagement dès aujourd'hui.

« La santé dans sa globalité m'a toujours passionné. Comment rester en forme et en bonne santé le plus longtemps possible. »

SERGE QUIN



Qui est Serge Quin ?

Photographe, anciennement pharmacien — Deux enfants (18 et 15 ans)
Habite à Liège et à Paris — Client de la Banque Van Breda depuis 2021

Serge Quin : « Depuis tout petit, j'ai toujours aimé l'univers de la pharmacie. C'est donc sans surprise que je me suis dirigé vers ces études. Après l'université, j'ai été contacté directement pour une gérance à Sprimont. N'étant pas originaire de Liège, même si j'y avais étudié, je ne connaissais pas cette ville. Je pensais y rester un an, histoire de me former dans cette petite pharmacie. J'y suis finalement resté 15 ans, porté par l'ambiance agréable du lieu et le bon duo que nous formions avec l'assistante.

À Sprimont, je n'étais pas propriétaire mais locataire de la pharmacie. En effet, après un an de gérance, j'ai demandé à la personne qui m'avait engagé si, au lieu de toucher un salaire, je pouvais lui payer un loyer et travailler dans la pharmacie à mon compte. C'est assez atypique dans le milieu mais cela a été un vrai tremplin pour moi.

Après une dizaine d'année, j'ai eu envie de m'investir autrement. J'ai donc racheté une petite pharmacie à Liège. J'ai gardé les deux officines pendant cinq ans avant d'arrêter mon bail à Sprimont pour me concentrer sur mon nouvel achat. J'avais à peine terminé les travaux à Liège qu'un rez-de-chaussée commercial situé sur un carrefour plus central, à une centaine de mètres de là, est devenu disponible à la vente. Malgré la transformation que je venais d'opérer dans ma pharmacie, j'ai acheté ce nouveau local et c'est une décision qui a tout changé dans ma vie professionnelle. »

SANTÉ ET PRÉVENTION

« À ce moment-là, j'avais une quarantaine d'année. Ma nouvelle pharmacie était assez spacieuse. J'ai pu l'orienter vers les domaines qui m'intéressaient le plus : la cosmétique et les compléments alimentaires. C'était une pharmacie qui sentait bon, où il y avait de la musique. C'était agréable de s'y rendre, pour mes collaborateurs comme pour les patients.

La santé dans sa globalité m'a toujours passionné. La prévention plus que le traitement. Comment rester en forme et en bonne santé le plus longtemps possible grâce au sport, à la nourriture et aux compléments alimentaires. Mon slogan, c'était 'la santé passe par la beauté et la beauté passe par la santé'. J'ai guidé ma carrière dans cet état d'esprit.



Paris



Arles



Liège

Je pense que je ne suis jamais parti au travail avec des pieds de plomb. Mais le milieu pharmaceutique évoluant rapidement, j'aurais du entamer d'autres transformations dans mon local et je n'en ressentais pas spécialement l'envie. J'avais déjà beaucoup donné et je souhaitais probablement aussi profiter de la vie différemment. »

UNE TRANSMISSION HEUREUSE

« La fin de ma carrière a été décidée de manière hâtive. J'ai été démarché par une grosse entreprise pharmaceutique qui souhaitait racheter mon officine. J'en ai parlé à mon bras droit. C'est une jeune pharmacienne que j'avais engagé après qu'elle ait fait son stage chez moi. Nous travaillions ensemble depuis plusieurs années et ses responsabilités avaient augmenté petit à petit. C'est une belle évolution. Elle s'est tout de suite montrée intéressée par le rachat de la pharmacie. Je préférais bien entendu qu'elle la reprenne plutôt qu'une multinationale.

Mon bras droit a trouvé un financement assez rapidement et c'est en ce sens que la vente s'est précipitée. Je ne pouvais pas faire marche arrière évidemment. Mais je suis ravi que cela se soit déroulé de cette manière. J'ai fait la transition pendant un an pour l'aider avant de couper le cordon définitivement, l'année de mes 58 ans. C'est une vraie satisfaction d'avoir travaillé jusqu'au dernier jour sans en être lassé. Aujourd'hui, je voyage entre Liège et Paris et je me suis lancé dans la photographie. Plus qu'une passion, j'ai eu la chance d'exposer mes photos à Paris en janvier de cette année, à La Reid (près de Liège) au mois de juin et à Arles en juillet. J'ai l'impression de vivre une seconde vie. Je me sens vraiment épanoui. »

CONSEIL DE PHARMACIEN

« Pour bien vivre sa fin de carrière, je pense qu'il faut s'y prendre à l'avance, anticiper et réfléchir à ce qui est important pour soi. Il n'y a pas que le travail dans la vie. J'ai beaucoup aimé mon métier de pharmacien évidemment mais j'avais d'autres passions. Bien entendu, c'est propre à chacun. Chaque situation est différente. J'estime simplement qu'il est important de réfléchir à sa manière de vivre, pas uniquement au travail. Essayer de trouver et d'atteindre la situation qui nous convient le mieux.

Par ailleurs, je ne me sens pas pensionné et je pense que cela change tout. La façon dont j'ai abordé la fin de carrière m'a permis d'avoir une continuité de vie sans avoir un sentiment de coupure. J'aurais pu continuer à travailler pour amasser plus d'argent mais ce n'était pas ma priorité. Ce que je possède me convient et me suffit pour vivre de la façon dont j'ai envie de vivre. »



QUE FAIRE DE VOS BIENS IMMOBILIERS EN SOCIÉTÉ ?

Si vous travaillez en société et que celle-ci comprend des biens immobiliers, vous vous demandez peut-être quelles options s'offrent à vous à la fin de votre carrière. Vaut-il mieux vendre ces biens, les transférer ou les conserver dans une société de patrimoine ? Nous examinons ces différentes possibilités avec Isabelle Riera, Experte Van Breda Advisory.



ISABELLE RIERA
Experte Van Breda Advisory

VENDRE VOS BIENS IMMOBILIERS

Si vous ne souhaitez pas conserver vos biens immobiliers dans votre société ni les transférer vers votre patrimoine privé, la meilleure solution est de vendre ces biens avant de liquider la société.

Isabelle Riera : « Au moment de vendre vos biens immobiliers, la plus-value réalisée par la société sera taxée à l'impôt des sociétés (à 20% ou 25%, selon les cas). Cette plus-value correspond à la différence entre la valeur du bien et sa valeur résiduelle dans les comptes (ce qu'on appelle valeur comptable). »

AVANTAGE DE CETTE OPTION

Vous pourrez créer des réserves de liquidation sur cette plus-value et, à terme, sortir le bénéfice réalisé de manière avantageuse. En effet, lorsque vous liquidez votre société, vous ne devez pas payer de précompte mobilier sur ces réserves de liquidation.

Au final, la plus-value bénéficiera alors d'une pression fiscale réduite comprise entre 27% et 32% (en fonction de l'impôt des sociétés).

TRANSFÉREZ VOS BIENS IMMOBILIERS

Si vous souhaitez reprendre vos biens immobiliers pour en profiter en privé, vous avez deux possibilités :

- Vous pouvez soit les récupérer lors de la liquidation de la société
- Vous pouvez soit les racheter avant la liquidation

Isabelle Riera : « Ces deux possibilités n'entraînent pas les mêmes conséquences fiscales. Le choix entre la première et la seconde option dépend des droits d'enregistrement ainsi que du montant de la plus-value réalisée sur le bien. »

Option 1 : Vous récupérez vos biens lors de la liquidation de la société

Isabelle Riera : « La première possibilité est de récupérer le bien au moment de la liquidation lors du partage de l'avoir social. C'est intéressant si vous pouvez, à certaines conditions, éviter de payer des droits d'enregistrement élevés. »

Quelles sont les conditions ?

- Vous devez posséder une société de personne (une SRL par exemple)
- Vous deviez déjà être actionnaire de cette société au moment où celle-ci a acquis le bien avec paiement des droits d'enregistrement.

Inconvénient de cette option

- Comme vous vendez votre bien au moment même de la liquidation de la société, vous ne pourrez pas, en principe, créer de réserves de liquidation sur la plus-value de la vente du bien
- Cela signifie que vous devrez payer un précompte mobilier de 30% sur le boni de liquidation

Option 2 : Vous rachetez vos biens avant la liquidation de la société

Isabelle Riera : « La deuxième possibilité consiste à racheter le bien immobilier à votre société afin de le transférer vers votre sphère privée avant de liquider votre société. »

AVANTAGE DE CETTE OPTION

- La plus-value après impôt peut faire l'objet d'une réserve de liquidation et ne subir donc qu'environ 10% de taxe au lieu de 30% de précompte mobilier sur le boni de liquidation.

Inconvénient de cette option

- Au moment de l'achat en privé, vous devrez financer le bien mais aussi les droits d'enregistrement de vente qui seront dû en fonction de la région où le bien est situé.

CONSERVER VOS BIENS IMMOBILIERS EN SOCIÉTÉ

Isabelle Riera : « La troisième et dernière possibilité consiste à conserver vos biens immobiliers et à transformer votre société en société de patrimoine. Cette solution est intéressante si vous possédez plusieurs biens immobiliers que vous souhaitez garder au sein de la famille. »

AVANTAGES D'UNE SOCIÉTÉ DE PATRIMOINE

- Si vous gardez vos biens immobiliers en société, vous ne devez pas payer les nombreux frais relatifs à cette sortie. De même, vous évitez le risque que l'administration requalifie vos revenus immobiliers si votre patrimoine immobilier privé devient trop important.
- C'est intéressant dans le cadre d'une planification successorale. En effet, vous transmettez des actions plutôt que des biens. La donation d'action est soumise au droit des donations au taux fixe de 3,3% pour vos héritiers en ligne directe ou de 5,5% pour les héritiers plus lointain, quelle que soit la valeur de la société.

INCONVÉNIENTS D'UNE SOCIÉTÉ DE PATRIMOINE

- Détenir une société engendre des coûts supplémentaires. C'est donc une option à envisager lorsque vos activités en société et votre patrimoine sont suffisamment importants.

- Vos revenus immobiliers continuent à être perçus par la société, ce qui implique une taxation avant que ceux-ci ne puissent être transférés dans votre patrimoine privé.
- Si l'un des biens immobiliers en société est votre habitation familiale, vous continuez à être taxé sur l'avantage que la société vous octroie. Vous ne pouvez pas non plus bénéficier de l'exonération des droits de succession sur l'habitation familiale.

EN CONCLUSION

Isabelle Riera : « Le choix entre le maintien de vos biens immobiliers en société, la vente ou le transfert de ces biens avant de liquider votre société dépend donc non seulement du nombre de biens immobiliers que vous possédez mais également de ce que vous prévoyez d'en faire à l'avenir. Votre planification successorale et votre trajet de vie de rentier peuvent aussi influencer votre décision. Chaque situation personnelle et professionnelle étant différente, mieux vaut vous faire accompagner par des spécialistes en finance et fiscalité pour être certain(e) que vous choisissez la bonne option pour votre patrimoine, mais aussi pour vous-même et votre famille. »

Envie de faire le meilleur choix pour votre société et vos biens immobiliers ?
Faites-vous conseiller par les spécialistes de Van Breda Advisory.



Prenez rendez-vous sans engagement dès aujourd'hui!

AVEZ-VOUS DÉJÀ PENSÉ À VOTRE SUCCESSION ?

Préparer votre fin de carrière est important. Assurer l'avenir de votre famille l'est tout autant. S'il vous arrivait quelque chose, vous aimeriez certainement que votre famille continue à vivre confortablement. Quels sont les avantages de la planification successorale et comment protéger vos héritiers selon votre situation personnelle ? Olivier Rousseau, District Manager du Brabant Wallon, nous guide dans les méandres du droit successoral.





OLIVIER ROUSSEAU
District Manager Brabant Wallon

Quelle est la règle générale ?

Olivier Rousseau : « Si vous avez épousé votre partenaire et que vous avez eu ensemble des enfants, ces derniers et votre conjoint(e) seront vos héritiers en cas de décès. Dans cette situation, le droit successoral belge prévoit que vos enfants reçoivent la nue-propriété de votre patrimoine, tandis que votre partenaire bénéficie de l'usufruit (la jouissance du bien). Lors du calcul des droits de succession, l'usufruit est calculé en fonction de l'âge du partenaire survivant au moment du décès. Dans ce premier cas de figure, il est important de vérifier que votre partenaire pourra maintenir son niveau de vie si vous n'êtes plus là. »

QUELS SONT LES AVANTAGES D'UNE PLANIFICATION SUCCESSORALE ?

- Vous protégez ceux qui vous sont chers, qu'ils soient vos héritiers en ligne directe ou non
- Vous pouvez souvent éviter à vos héritiers de payer des droits de succession trop élevés
- Vous pouvez transmettre votre patrimoine, sous forme de donation, avant votre décès

« Évitez à vos héritiers de payer des droits de succession trop élevés. »

À quoi faut-il penser selon votre situation ?

MARIÉ(E) AVEC ENFANT(S)

Olivier Rousseau : « Si vous êtes marié(e) sans contrat de mariage spécifique, cela signifie que vous mettez en commun tout ce que vous avez acquis ensemble pendant le mariage en gardant toutefois votre propre patrimoine, composé de biens que vous possédiez avant le mariage ou obtenus par succession ou donation une fois mariés. En cas de décès, votre partenaire conservera son propre patrimoine et la moitié du patrimoine commun. Les héritiers obtiendront, eux, votre patrimoine propre ainsi que l'autre moitié du patrimoine commun. »

MARIÉ(E) AVEC CONTRAT DE MARIAGE

Olivier Rousseau : « Le contrat de mariage peut engendrer des dispositions particulières en terme de succession. Je pense aux contrats plus anciens qui comportent parfois une clause d'attribution de la communauté appelée 'au dernier vivant les biens'. Ce type de clause offre une protection intéressante entre conjoints et permet à la personne survivante de recueillir la pleine propriété du patrimoine commun. Les enfants communs n'héritent donc de rien si l'un des parents est toujours vivant. Cette cause peut toutefois générer un coût certain. Mieux vaut faire appel à un(e) spécialiste pour vérifier votre contrat de mariage et éviter de payer des droits de succession trop élevés, tout en respectant vos attentes. »

FAMILLE RECOMPOSÉE

Olivier Rousseau : « Par défaut, si vous avez des enfants issus d'un premier mariage et d'autres issus d'un second mariage, votre nouveau conjoint ou nouvelle conjointe héritera normalement de l'usufruit, tandis que vos enfants hériteront de la nue-propriété. Ces enfants doivent avoir un lien de sang avec vous pour en bénéficier. Dans le cas d'un divorce ou d'une situation de famille recomposée, la planification successorale peut être intéressante si vous souhaitez prendre d'autres dispositions que celles prévues par la loi belge. »

COHABITANTS LÉGAUX OU DE FAIT

Olivier Rousseau : « Si vous êtes en couple sans être marié(e), la succession dépendra de votre état civil avec votre partenaire. En effet, si vous êtes cohabitants légaux, votre partenaire et vous-même pouvez bénéficier des taux de droits de succession en ligne directe. Par contre, les cohabitants de fait ne reçoivent pas les mêmes avantages. Ils sont considérés comme des étrangers au niveau légal (sauf s'ils résident en Flandre). Le droit successoral belge ne prévoit l'usufruit de l'habitation familiale que pour les cohabitants légaux. À moins de le prévoir lors d'une planification successorale, votre partenaire ne pourra donc pas hériter de votre patrimoine si vous êtes cohabitants de fait. »

SANS ENFANT

Olivier Rousseau : « Si vous n'avez pas d'enfant, cela signifie que vous n'avez pas d'héritiers descendants en ligne directe. Votre partenaire, en cas de mariage ou de cohabitation légale, sera donc, dans la plupart des cas, la seule personne à hériter de l'ensemble de votre patrimoine. Cela augmente les chances qu'il ou elle soit soumis à des droits de succession assez élevés (jusqu'à 30%). La planification successorale, dans ce cas de figure, peut donc vous permettre de décider ce qu'il adviendra de votre patrimoine dans le cas où vous et votre partenaire veniez à décéder. »

CÉLIBATAIRE

Olivier Rousseau : « Si vous n'êtes pas en couple et n'avez pas d'enfants, ce seront, dans la plupart des cas, les membres de votre famille (parents, frères, sœurs, etc.) qui hériteront de vos biens. Ces héritages en ligne indirecte sont soumis à des droits de succession très élevés pouvant atteindre 70%. »

Vous souhaitez protéger vos héritiers face à toute éventualité ?

Consultez les experts de notre département Van Breda Advisory.
Rien ne vaut une proposition sur mesure, adaptée à votre situation
et vos attentes.



Discutez-en avec Van Breda Advisory

« Anticiper l'avenir, ce n'est pas qu'une question d'âge »

FABIAN WARZÉE



Qui est Fabian Warzée ?

Médecin urgentiste et chef de service – Marié – Deux enfants (jumelles de 7 ans) – Habite à Fléron
Client de la Banque Van Breda depuis 2014

Dr. Fabian Warzée : « J'ai toujours été intéressé par le fonctionnement du corps humain. En comprendre les spécificités et aider mon prochain me passionnait : la médecine s'est donc vite imposée comme une évidence. Après sept ans d'études générales, je me suis spécialisé pendant huit ans en médecine d'urgence et en chirurgie.

La médecine d'urgence demande une connaissance de nombreuses pathologies. Quand un patient arrive avec un problème de santé, il faut pouvoir faire un bilan rapidement, établir un diagnostic le plus correct possible et tout mettre en œuvre pour le traiter de la meilleure manière possible. La chirurgie m'intéresse tout autant. Les urgences étaient donc, pour moi, une bonne manière de concilier chirurgie, médecine de pointe et médecine de proximité.

Après une expérience dans la province où j'ai été formé puis à Namur, je partage à présent mon temps entre les urgences de deux centres hospitaliers, l'un au Luxembourg, où j'exerce principalement, et l'autre à Verviers, à titre complémentaire. »

LA MOTIVATION DANS LE CHALLENGE

« Mon métier est passionnant. Contrairement à d'autres disciplines avec une spécialité précise, la médecine d'urgence touche à tous les domaines. Quand j'arrive à l'hôpital, je ne sais jamais ce que la journée va me réserver. Il faut pouvoir être réactif, s'adapter à chaque situation. C'est parfois complexe mais c'est aussi ce qui me motive au quotidien. À l'avenir, j'aimerais également développer la médecine d'expertise. C'est un challenge professionnel que j'aimerais beaucoup relever.



Au niveau personnel, mon épouse et mes enfants sont mes priorités. Je travaille pour pouvoir leur offrir une vie confortable et leur construire un bel avenir, pour que nous ne manquions de rien. Je souhaite que mes filles puissent faire les études et les formations qui leur plaisent et que nous puissions les financer sans aucun problème avec mon épouse. À terme, nous aimerions envisager une résidence secondaire ou un bien immobilier dans un pays qui nous plaît pour pouvoir nous ressourcer à loisir. Je suis aussi passionné d'automobile donc j'aimerais bien avoir quelques voitures de collection. »

MIEUX VAUT PRÉVENIR QUE GUÉRIR

« Au passage de la quarantaine, je me suis demandé ce qu'il adviendrait de ma famille s'il m'arrivait quoi que ce soit. Cela peut paraître jeune pour se poser ce genre de questions mais, de par mon métier, je suis malheureusement confronté régulièrement à la mort. Mon souhait était que, quoi qu'il se passe,

ma compagne et mes filles puissent continuer à vivre dans les mêmes conditions. Que faudrait-il mettre en place pour réaliser ce souhait ?

Par chance, pour en avoir déjà entendu parler par mon account manager, je savais que la Banque Van Breda proposait ce type de service. J'ai donc pu rencontrer, avec mon épouse, une spécialiste en planification successorale du département Van Breda Advisory. Lors d'un premier rendez-vous, nous avons discuté de mes inquiétudes et fourni toutes les informations nécessaires à l'établissement d'un plan sur mesure.

Lors du rendez-vous de synthèse, l'experte nous a expliqué comment fonctionnait les droits de succession et nous a proposé des solutions selon deux axes : la réduction de ces droits de succession et l'optimisation du patrimoine pour que ma famille puisse garder le même niveau de vie si je venais à décéder. Mon épouse et moi-même sommes repartis avec une farde contenant des documents très complets ainsi qu'un résumé de la présentation. Nous avons reçu une feuille de route avec des solutions applicables directement, non seulement au niveau privé mais également au niveau de mon travail en société. »

UN AVENIR SEREIN

« Je suis ressorti de ce rendez-vous le cœur léger. Dans mon métier, je vois régulièrement des patients jeunes qui ont un accident ou des soucis de santé. Cela pourrait m'arriver aussi. Je craignais que ma famille ne puisse pas avoir suffisamment de réserve pour subsister s'il m'arrivait quoi que ce soit, ce qui m'attristerait beaucoup. Maintenant, grâce aux propositions personnalisées du département Advisory, je sais que les trois personnes les plus importantes de ma vie seront à l'abri du besoin.

Quand on est un jeune médecin, indépendant de surcroît, il faut construire soi-même sa pension. Anticiper pour avoir la vie la plus confortable possible après la fin de sa carrière. La planification successorale fait appel à cette même logique. Anticiper pour l'avenir, le sien et celui des autres. Ce n'est pas une question d'âge, plutôt une question de situation familiale et de recherche de tranquillité. Pour moi, le fait d'être père et d'avoir passé le cap de la quarantaine m'a fait prendre conscience de mes inquiétudes à ce niveau-là.

Mon conseil aux autres titulaires de professions libérales, c'est de ne pas hésiter à vous lancer dans ce processus de planification successorale si vous ressentez la même chose. Et pourquoi pas de le répéter dans quelques années pour faire le point et voir que tout est bien à jour. »

« Quand j'arrive à l'hôpital, je ne sais jamais ce que la journée va me réserver. Il faut pouvoir être réactif, s'adapter à chaque situation. »

FABIAN WARZÉE

VOTRE FIN DE CARRIÈRE EN TEMPS DE CRISE

La fin de votre carrière approche ? Peut-être appréhendez-vous de devoir arrêter vos activités en cette période pleine d'incertitudes. Pourtant, en planifiant votre trajet financier personnel, il est possible de contrecarrer les effets de l'inflation et de profiter sereinement de son patrimoine à la retraite. Comment s'y prendre exactement et rester financièrement autonome ? En suivant les conseils de Dimitri Bauters, notre Directeur régional Bruxelles-Wallonie.



DIMITRI BAUTERS
Directeur régional Bruxelles-Wallonie

Après la pandémie de coronavirus est venue la guerre en Ukraine. Les prix des matières premières et de l'énergie flambent. L'inflation et les marchés boursiers connaissent une volatilité croissante. Le dérèglement climatique et ses conséquences sont de plus en plus menaçantes. Dans ces circonstances, comment ne pas s'inquiéter pour son avenir ?
Dimitri Bauters : « C'est tout à fait normal de réagir de manière émotionnelle en période d'incertitudes. Surtout si vous arrivez en fin de carrière. Vous vous demandez peut-être si vous arriverez à garder le cap, financièrement parlant, après la prise de la pension. Rassurez-vous, il n'est pas nécessaire de continuer à travailler jusqu'à vos 85 ans. En planifiant correctement votre fin de carrière et en élaborant une stratégie sur le long terme, vous pourrez rester financièrement autonome bien longtemps après l'arrêt de vos activités professionnelles. »

Dimitri Bauters : « Tout au long de votre carrière, vous avez constitué un patrimoine diversifié, composé de biens mobiliers et immobiliers. Ce patrimoine doit vous permettre de maintenir votre niveau de vie même après l'arrêt de vos activités. Pour ce faire, nous établissons ensemble une approche personnalisée et une stratégie sur le long terme. C'est ce que nous appelons le trajet financier personnel. »

Pour rester financièrement autonome après la retraite, indépendamment des crises, de l'inflation ou de la volatilité des marchés, ce trajet financier personnel se construit selon trois axes :

- Une évaluation précise de votre patrimoine: que possédez-vous pour le moment et quelle partie est nécessaire pour vous garantir une autonomie financière ?
- Une stratégie sur le long terme : comment trouver le bon équilibre entre protection et rendement ?
- Un suivi régulier de vos placements : comment bénéficier d'une rente régulière tout en continuant à développer votre patrimoine et maximiser vos investissements ?

LA DIVERSIFICATION EST LA CLÉ

L'un des atouts de cette approche sur le long terme est la possibilité d'organiser votre portefeuille de placement en prévision de l'après fin de carrière. En diversifiant vos investissements selon le type de placement, de risque ou de durée, et en suivant votre stratégie personnalisée, le risque de voir vos économies fondre au soleil diminue.

Dimitri Bauters : « Surtout en temps de crise, les investisseurs veulent le meilleur des mondes, à savoir un rendement maximal, une protection maximale contre la perte de capital et une liquidité maximale. C'est pourquoi un portefeuille de placement bien diversifié se compose de liquidité, de placements à capitaux protégés et d'investissements qui génèrent du rendement. Ensemble, nous déterminons l'équilibre entre ces trois piliers qui convient à la fois à vos objectifs et à votre situation tant personnelle que professionnelle. »

LA FORCE DES INVESTISSEMENTS SYSTÉMATIQUES

Dimitri Bauters : « Un autre avantage de cette approche est que vous pouvez investir de manière planifiée. Choisissez d'investir votre capacité

d'épargne de manière systématique, plutôt que de le laisser sur un compte épargne qui ne rapporte plus rien. Rationnellement, cela vaut mieux que d'attendre le 'bon moment', vu que l'avenir est incertain. Grâce à notre visée sur le long terme, vous limitez le risque lié à un mauvais timing du marché. Vous choisissez des produits en fonction de votre stratégie et non pas en fonction des tendances, du 'produit du mois'. C'est aussi une bonne manière de créer une certaine discipline d'épargne. Si vous planifiez vos placements, vous pourrez bénéficier du cumul des intérêts. Plus tôt vous commencerez à investir de la sorte, plus ce sera intéressant pour votre patrimoine. »

D'ABORD LA LIQUIDITÉ ET LA PROTECTION

Dimitri Bauters : « Concrètement, comment vous y prendre ? Commencez par les liquidités. Gardez une réserve suffisante pour faire face aux dépenses prévues et conserver votre niveau de vie pendant au moins deux ans. Ensuite, privilégiez la protection. Vous pouvez vous constituer une réserve en investissant pendant au moins 10 ans dans des produits à capital garanti. De cette façon, vous pourrez en retirer, année après année, des montants spécifiques pour rester financièrement autonome. »

LE RENDEMENT PAR LA SUITE

Dimitri Bauters : « Avec le patrimoine dont vous n'avez pas besoin immédiatement pour les piliers 'liquidité' et 'protection', nous recommandons de l'investir dans des placements plus dynamiques. Ils vous permettent de maximiser votre rendement, en accord avec le niveau de risque que vous êtes prêt(e) à accepter. Ce type de placement, même s'il est plus susceptible de subir les fluctuations du marché, vous permettra, sur le long terme, de continuer à étoffer votre patrimoine. »

L'avenir vous inquiète ? C'est tout à fait compréhensible. Nous sommes là pour vous aider à préparer sereinement votre fin de carrière. Vivre de ses rentes, c'est encore possible avec le bon accompagnement !
Discutez-en avec votre account manager



Avez-vous une vue d'ensemble de toutes les pièces du puzzle de votre revenu global?



En tant qu'entrepreneur ou titulaire de profession libérale, vous vous efforcez chaque jour de compléter le puzzle de votre vie professionnelle et privée. Faites en sorte de pouvoir profiter à titre privé de votre travail en société. Avez-vous une vue d'ensemble de toutes les pièces du puzzle de votre revenu global aujourd'hui ?

Ne manquez aucune pièce et optez pour une vue globale, avec la Banque Van Breda.

Banque Van Breda | Ledeganckkaai 7, 2000 Anvers,
Société anonyme | TVA BE 0404 055 577, RPM Anvers,
FSMA 014377 A
Edi. resp. : Aude-Line.Berrahou@banquevanbreda.be
Textes : Aude-Line.Berrahou@banquevanbreda.be
Rédaction finale : Aude-Line.Berrahou@banquevanbreda.be
Photos : Nomads Vision, Sarah Van Looy, Koen Fasseur

 **Banque
Van Breda**

Réservée aux entrepreneurs et aux professions libérales

03 217 53 33
Tous les jours ouvrables de 9h00 à 17h00

Banque Van Breda
Ledeganckkaai 7, 2000 Anvers

www.banquevanbreda.be

La Banque J. Van Breda & C^o respecte votre vie privée. Nous protégeons vos données à caractère personnel de manière honnête et transparente, dans le respect de la réglementation en vigueur. Vous trouverez notre déclaration sur la protection de la vie privée sur www.banquevanbreda.be. Vous y découvrirez comment et à quelle fin la banque traite vos données à caractère personnel et avec qui elle les partage. Vous avez le droit de consulter, de faire rectifier et de supprimer vos données à caractère personnel. Vous pouvez aussi en demander le transfert à une autre institution financière. Si vous n'êtes pas d'accord avec la manière dont la banque traite vos données (par exemple à des fins de marketing direct), nous adaptons pour vous notre approche. Envoyez, pour chacune de ces questions, un e-mail à serviceclients@banquevanbreda.be ou utilisez le formulaire de contact sur www.banquevanbreda.be. Si vous n'obtenez pas de réponse satisfaisante, n'hésitez pas à prendre contact avec le délégué à la protection des données à l'adresse compliance@banquevanbreda.be. Pour plus d'informations ou en cas de désaccord avec le point de vue de la banque, rendez-vous sur www.autoriteprotectiondonnees.be