

EN BREF

PARTIE II
**LE PARCOURS
DES ENTREPRENEURS ÉLITE
ET SES ENJEUX PATRIMONIAUX**



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

La banque
d'un monde
qui change

Basé sur l'opinion de 2 763 Entrepreneurs « Élite* » de 23 pays d'Europe, d'Asie, des États-Unis et du Moyen-Orient, dont le patrimoine total cumulé s'élève à 16 milliards de dollars, ce rapport exclusif examine les différentes étapes de leur parcours d'entreprise, l'impact sur leur patrimoine privé et leur besoin de gouvernance familiale.

ÉLÉMENTS CLÉS

47% des entrepreneurs Elite sont au premier stade de leur parcours entrepreneurial, en phase de « création » ou de « croissance », avec l'objectif de lancer un produit ou un service, ou d'accroître les revenus.

56% des entrepreneurs Elite ont déjà eu recours à une « fusion-acquisition » pour l'une de leurs entreprises, notamment pour les entrepreneurs basés en Turquie et au Brésil où se concentre le plus grand nombre d'acquisitions tandis que les fusions sont plus importantes en Pologne, en Inde et en Chine.

44% des entrepreneurs Elite ont utilisé des solutions de crédit afin de développer leurs entreprises

La demande est la plus élevée en Asie (55%), représentant ainsi près de 6 pour 10 entrepreneurs en Chine, en Inde et en Indonésie. L'appétit le plus important se situe au niveau du cycle de « développement ».



La plupart des entrepreneurs souhaite que leur entreprise reste dans **LEUR FAMILLE.**

51 % répondent que leur stratégie est de transférer leurs activités à un membre de leur famille, notamment en Pologne, en Italie, en Russie, au Brésil et en Indonésie.

Cependant, LE TRANSFERT à un membre de la famille devient moins attrayant lorsque l'entrepreneur approche la date de sortie.



62 % des entrepreneurs au stade de la « création » répondent qu'ils transmettront les activités à un membre de la famille. La réalité atteint 37 % au moment du transfert.

Plus de LA MOITIÉ des entrepreneurs a le sentiment que la prochaine génération de leaders nécessite davantage de conseils.

53 % estiment que leurs successeurs ne sont pas prêts à reprendre les rênes et 13 % n'ont pas identifié une personne de confiance. **Toutefois, 47 % des entrepreneurs les plus fortunés sont confiants dans leurs choix quant aux futurs dirigeants de leurs entreprises.**

MÉTHODOLOGIE

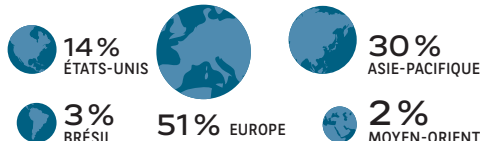
EN MOYENNE

16 MD\$
VALEUR NETTE TOTALE

5,8 M\$
VALEUR NETTE

2,8
ENTREPRISES CRÉÉES

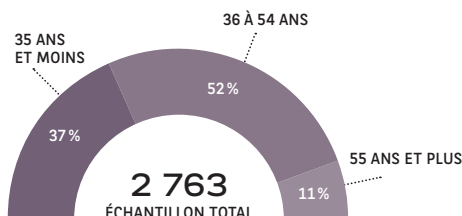
RÉGIONS



GENRE



ÂGE



* Les Entrepreneurs Élite sont des entrepreneurs à succès dégageant un chiffre d'affaires annuel de plusieurs millions de dollars et disposant en conséquence d'un patrimoine personnel significatif.

ÉTAPE 1 CRÉATION



PROFIL



Population
460 entrepreneurs Elite
(17 % de l'échantillon total)



Âge moyen
37 ans



Chiffre d'affaires moyen en 2017
6,4 millions de dollars

PLAN DE SUCCESSION

1	Activités transférées à un membre de la famille	62%
2	Activités transférées à l'équipe managériale	29%
3	Activités transférées à un nouveau propriétaire	9%

TOP DES INVESTISSEMENTS FUTURS

1	Conception de produits	42%
2	Produits manufacturés	38%
3	Marketing	34%
4	Vente et distribution	32%
5	Expérience client (ex : web)	30%
6	Communications mobiles	26%
7	Financement (ex : comptabilité, paie)	23%

ÉLÉMENTS CLÉS

- 21 % des entrepreneurs âgés de 35 ans et moins sont au stade de la création l'entreprise, contre 6 % seulement pour ceux de 55 ans et plus.
- 26 % des entrepreneurs très fortunés, dont le patrimoine dépasse les 25 millions de dollars, sont au stade de la création d'entreprise.

PRINCIPAUX SECTEURS

1	Informatique, digital et technologie	25%
2	Commerce et culture	17%
3	Transport et logistique	17%
4	Secteur industriel et ingénierie	15%
5	Services financiers	13%
6	Services professionnels (médical, juridique...)	13%

TOP 5 DES PAYS INVESTISSEURS

1	Russie	30%
2	Indonésie	29%
3	Chine	25%
4	Pays du Golfe	23%
5	Pologne	23%

TOP DES CONSEILS EN SUCCESSION

1	Préparer les futurs dirigeants à leurs responsabilités à venir	41%	5	Gérer le patrimoine personnel après la vente	31%
2	Évaluer la valeur de l'entreprise	39%	6	Faciliter le dialogue lors des réunions	29%
3	Rechercher les personnes avec les compétences appropriées	38%	7	Mettre en place un code de gouvernance familiale pour la prochaine génération	25%
4	Structurer et optimiser le transfert	32%			

ÉTAPE 2 CROISSANCE



PROFIL



Population
844 entrepreneurs Elite
(31 % de l'échantillon total)



Âge moyen
39 ans



Chiffre d'affaires moyen en 2017
6,4 millions de dollars

PLAN DE SUCCESSION

- 1 Activités transférées à un membre de la famille 50%
- 2 Activités transférées à l'équipe managériale 36%
- 3 Activités transférées à un nouveau propriétaire 14%

TOP DES INVESTISSEMENTS FUTURS

- 1 Vente et distribution 40%
- 2 Marketing 39%
- 3 Expérience client (ex : web) 34%
- 4 Conception de produits 31%
- 5 Produits manufacturés 28%
- 6 Financement (ex : comptabilité, paie) 27%
- 7 Communications mobiles 22%

ÉLÉMENTS CLÉS

- Seulement **34 % des entrepreneurs au stade de la « croissance »** estiment que la prochaine génération de dirigeants est pleinement préparée à l'avenir, contre **50 % des entrepreneurs au stade de la « création »**.
- Plus **d'un entrepreneur sur deux au stade de la « croissance »** estime qu'un code de gouvernance familiale pourrait aider à **définir le rôle futur des membres de la famille** et de mieux **les intégrer dans l'entreprise**, tout en aidant également à réaliser **un plan stratégique à long terme**.

PRINCIPAUX SECTEURS

- 1 Secteur industriel et ingénierie 33%
- 2 Transport et logistique 31%
- 3 Commerce et culture 30%
- 4 Services professionnels (médical, juridique...) 30%
- 5 Informatique, digital et technologie 30%
- 6 Services financiers 26%

TOP 5 DES PAYS INVESTISSEURS

- 1 Luxembourg 59%
- 2 Belgique 48%
- 3 Pologne 40%
- 4 Espagne 38%
- 5 Indonésie 37%

TOP DES CONSEILS EN SUCCESSION

- 1 Évaluer la valeur de l'entreprise 44%
- 2 Préparer les futurs dirigeants à leurs responsabilités à venir 37%
- 3 Rechercher les personnes avec les compétences appropriées 37%
- 4 Structurer et optimiser le transfert 34%
- 5 Gérer le patrimoine personnel après la vente 32%
- 6 Mettre en place un code de gouvernance familiale pour la prochaine génération 30%
- 7 Faciliter le dialogue lors des réunions 30%

Source : Étude Entrepreneurs BNP Paribas 2019

ÉTAPE 3

DÉVELOPPEMENT



PROFIL



Population
1 262 entrepreneurs Elite
(46 % de l'échantillon total)



Âge moyen
40 ans



Chiffre d'affaires moyen en 2017
7,5 millions de dollars

PLAN DE SUCCESSION

1	Activités transférées à un membre de la famille	48%
2	Activités transférées à l'équipe managériale	38%
3	Activités transférées à un nouveau propriétaire	14%

TOP DES INVESTISSEMENTS FUTURS

1	Marketing	40%
2	Expérience client (ex : web)	38%
3	Vente et distribution	35%
4	Conception de produits	35%
5	Produits manufacturés	30%
6	Financement (ex : comptabilité, paie)	29%
7	Communications mobiles	26%

ÉLÉMENTS CLÉS

- Pour les **objectifs futurs de l'entreprise**, la majorité des entrepreneurs au stade du « Développement » (16 %) souhaitent contribuer à **l'innovation et au développement dans leur industrie**.
- **26 % des entrepreneurs au stade du « Développement »** sont convaincus que **l'automatisation contribuera à transformer leur activité au cours des cinq prochaines années**, contre seulement **19 % des entrepreneurs au stade de la « croissance »**.

PRINCIPAUX SECTEURS

1	Services financiers	49%
2	Transport et logistique	49%
3	Services professionnels (médical, juridique...)	49%
4	Secteur industriel et ingénierie	47%
5	Commerce et culture	44%
6	Informatique, digital et technologie	42%

TOP 5 DES PAYS INVESTISSEURS

1	Pays-Bas	64%
2	Suisse	63%
3	Singapour	58%
4	Italie	55%
5	Turquie	54%

TOP DES CONSEILS EN SUCCESSION

1	Préparer les futurs dirigeants à leurs responsabilités à venir	44%	5	Gérer le patrimoine personnel après la vente	34%
2	Évaluer la valeur de l'entreprise	40%	6	Mettre en place un code de gouvernance familiale pour la prochaine génération	31%
3	Rechercher les personnes avec les compétences appropriées	40%	7	Faciliter le dialogue lors des réunions	31%
4	Structurer et optimiser le transfert	38%			

ÉTAPE 4 CONSOLIDATION



PROFIL



Population
107 entrepreneurs
Élite
(4 % de l'échantillon
total)



Âge moyen
47 ans



**Chiffre d'affaires moyen
en 2017**
5,8 millions
de dollars

PLAN DE SUCCESSION

- 1 Activités transférées à un membre de la famille 37%
- 2 Activités transférées à l'équipe managériale 34%
- 3 Activités transférées à un nouveau propriétaire 29%

TOP DES INVESTISSEMENTS FUTURS

- 1 Marketing 44%
- 2 Vente et distribution 33%
- 3 Financement (ex : comptabilité, paie) 26%
- 4 Expérience client (ex : web) 24%
- 5 Produits manufacturés 22%
- 6 Conception de produits 18%
- 7 Communications mobiles 9%

ÉLÉMENTS CLÉS

- 12 % des entrepreneurs Élite âgés de 55 ans et plus sont au stade de la « consolidation » de leurs entreprises, contre seulement 3 % des entrepreneurs âgés de 35 ans ou moins.
- En terme de succession à venir, seuls 37 % des entrepreneurs se préparant à sortir de l'entreprise cette année ont l'intention de transférer leurs activités à un membre de leur famille, contre 62 % des entrepreneurs au stade de la « création ».

PLANIFIER UNE STRATÉGIE DE SORTIE

- 1 Identifier le bon moment pour vendre 41%
- 2 Mettre en place un plan de protection de mon patrimoine 41%
- 3 Mettre en place un plan pour sauvegarder l'avenir de ma famille 39%
- 4 Évaluer la valeur de mon entreprise 31%
- 5 Redéfinir mon activité pour améliorer ses performances financières 20%
- 6 Restructurer mon activité pour améliorer sa compétitivité 19%

TOP 5 DES PAYS INVESTISSEURS

- 1 Brésil 7%
- 2 Espagne 7%
- 3 États-Unis 7%
- 4 Taiwan 6%
- 5 Allemagne 6%

TOP DES CONSEILS EN SUCCESSION

- 1 Préparer les futurs dirigeants à leurs responsabilités à venir 37%
- 2 Évaluer la valeur de l'entreprise 37%
- 3 Gérer le patrimoine personnel après la vente 31%
- 4 Faciliter le dialogue lors des réunions 28%
- 5 Rechercher les personnes avec les compétences appropriées 27%
- 6 Structurer et optimiser le transfert 26%
- 7 Mettre en place un code de gouvernance familiale pour la prochaine génération 21%

Source : Étude Entrepreneurs BNP Paribas 2019

ÉTAPE
5

TRANSFERT



PROFIL



Population
90 entrepreneurs
Elite
(3 % de l'échantillon total)



Âge moyen
61 ans



Chiffre d'affaires moyen
en 2017
16,5 millions
de dollars

PLAN DE SUCCESSION

- 1 Activités transférées à un membre de la famille 37%
- 2 Activités transférées à l'équipe managériale 22%
- 3 Activités transférées à un nouveau propriétaire 41%

ÉLÉMENTS CLÉS

- 72 % des entrepreneurs au stade de la « cession » sont âgés de 55 ans et plus.
- Seulement 37 % des entrepreneurs transfèrent leur activité principale à un **membre de la famille** contre 62 % des entrepreneurs au stade de la « création ».
- En matière de **conseils en succession**, la majorité des entrepreneurs (44 %) planifiant de sortir de leur activité cette année, a besoin de **trouver le bon talent** avec les compétences requises pour gérer l'entreprise à l'avenir.

ÂGE

- 1 55 ans et plus 72%
- 2 36 à 54 ans 26%
- 3 35 ans et moins 2%

TOP 5 DES PAYS INVESTISSEURS

- 1 États-Unis 13%
- 2 Royaume-Uni 6%
- 3 Suisse 4%
- 4 Pays-Bas 3%
- 5 Allemagne 3%

TOP DES CONSEILS EN SUCCESSION

- 1 Rechercher les personnes avec les compétences appropriées 44%
- 2 Évaluer la valeur de l'entreprise 33%
- 3 Structurer et optimiser le transfert 22%
- 4 Préparer les futurs dirigeants à leurs responsabilités à venir 15%
- 5 Gérer le patrimoine personnel après la vente 15%
- 6 Mettre en place un code de gouvernance familiale pour la prochaine génération 11%
- 7 Faciliter le dialogue lors des réunions 7%

SUIVEZ-NOUS
wealthmanagement.bnpparibas



@BNPP_Wealth



Elite Entrepreneurs



BNP Paribas
Wealth Management



DISPONIBLE SUR L'APPLICATION
« VOICE OF WEALTH »



COMPRENDRE, SERVIR ET CÉLÉBRER LES ENTREPRENEURS

Dans un monde qui ne cesse d'évoluer, les entrepreneurs ont besoin d'être accompagnés d'un partenaire de confiance pour construire leur stratégie patrimoniale.

Nos experts créent des solutions sur mesure pour vous aider à construire des passerelles entre votre patrimoine privé et professionnel, avec une stratégie de création, de développement, de protection et de transmission.

Notre réseau international en gestion de patrimoine, nos centres opérationnels répartis dans le monde entier et notre banque de financement et d'investissement vous apportent les services d'une institution financière et bancaire de premier plan.

Avec 377 milliards d'euros d'actifs sous gestion, BNP Paribas Wealth Management est un acteur majeur de la banque privée. Première banque privée de la zone Euro, elle possède des centres dans trois régions du monde (Europe, Asie, États-Unis), et compte sur l'appui de plus de 7000 professionnels. Elle s'est récemment vu décerner les titres de Meilleure banque privée en Europe, en Asie du Sud-Est et aux États-Unis de l'Ouest.

Ce document a été produit par Scorpio Partnership en coopération avec le métier Wealth Management de BNP Paribas, une Société anonyme au capital de 2 499 597 122 euros, dont le siège social est sis au 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris (France), immatriculée sous le n° 662 042 449 RCS Paris, enregistrée en France auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel en tant que banque et soumise au contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Ce document est publié à titre d'information seulement. Le présent document ne constitue en aucun cas une sollicitation, une offre ou une invitation de quelque nature que ce soit en vue de conclure une transaction ou un mandat. De même, il ne constitue en aucun cas une stratégie, une recommandation ou un conseil d'investissement ou de désinvestissement, un conseil juridique ou fiscal, un conseil d'audit ou toute autre forme de conseil à caractère professionnel. L'information contenue dans le présent document se veut un commentaire général du marché et ne doit pas être utilisée isolément pour prendre une décision de placement. Ce document peut mentionner des services et des produits qui sont soumis à des restrictions légales et qui ne peuvent pas être offerts dans le monde entier sans restriction et/ou qui ne peuvent être vendus à tous les investisseurs. Avant de réaliser une transaction, chaque investisseur doit comprendre les risques financiers, les avantages et l'adéquation d'un investissement dans un produit financier, notamment le risqué de marché associé à l'émetteur, et doit solliciter ses conseillers juridique, réglementaire, fiscal, financier et comptable avant d'investir. Les investisseurs doivent être en mesure de comprendre en détail les caractéristiques de la transaction et, en l'absence de toute disposition contraire, être capables financièrement de supporter une perte sur leur investissement et prêts à accepter un tel risque. Les investisseurs doivent toujours garder à l'esprit que la valeur d'un investissement et le revenu qui en découle peuvent varier à la hausse et la baisse et que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Sauf accord express écrit au préalable, BNP Paribas n'intervient pas en qualité de conseiller financier ou d'agent fiduciaire pour le compte d'un investisseur dans une transaction. Bien que les informations dans le présent document aient été obtenues auprès de sources publiées ou non publiées que Scorpio Partnership et BNP Paribas jugent complètes, fiables et précises, ni Scorpio Partnership ni BNP Paribas ne prétendent ni ne garantissent, de manière expresse ou implicite, et n'acceptent donc aucune responsabilité y afférent, que lesdites informations sont exhaustives, fiables ou précises ; les opinions exprimées dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Scorpio Partnership et BNP Paribas déclinent toute responsabilité concernant les conséquences découlant de l'utilisation des informations, opinions ou prévisions contenues dans le présent document. En recevant ce document, vous acceptez d'être engagés par les termes des restrictions susmentionnées.

© BNP Paribas (2019). Tous droits réservés. © Scorpio Partnership (2019). Tous droits réservés.

Ce document a été imprimé sur du papier recyclé à 100%, FSC® Recyclé certifié.

Crédit photo : © iStock / pixdeluxe / GettyImages - Caiaimage/Rafal Rodzoch - d3sign - Hoxton/Tom Merton - Jirapong Manustromg - Westend61.



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

La banque
d'un monde
qui change