

## VIDEO TRANSCRIPT

---

# HSBC Global Entrepreneurial Wealth Report 2024

## HSBC Private Banking

---

### **Aurélien Drain**

A qui transmettent les entrepreneurs ?

A quel moment ?

Quels sont les déclencheurs d'une transmission familiale ou d'une cession ?

Quelles sont les aspirations, projets des vendeurs une fois l'opération réalisée ?

HSBC Private Banking a posé la question à près de 1000 entrepreneurs dans 9 marchés différents à travers le monde.

Avec tous un patrimoine financier compris entre 2 et 100m de \$

89% avec une activité à l'étranger

73% des interrogés avec enfants hors des frontières

### **Julie Badaoui**

A quelle échéance les entrepreneurs prévoient de céder ou transmettre leur entreprise ?

### **Aurélien Drain**

1/3 dans moins de 5 ans, 1/3 dans plus de 5 ans et un dernier 1/3 sans intention

45% dans moins de 5 ans en Asie (Sud et Sud-est) dont l'nde.

### **Julie Badaoui**

A qui les entrepreneurs veulent céder, transmettre leur entreprise ?

### **Aurélien Drain**

52% prévoient de transmettre leur business à un tiers plutôt que de le vendre (34%)

59% pour les entreprises les plus valorisées dans le segment UHNW

Seulement 36% (4 sur 10) ont déjà abordé le sujet en famille, 50% prévoit de le faire.

### **Julie Badaoui**

A qui les fondateurs veulent transmettre leur entreprise :

### **Aurélien Drain**

52% souhaite transmettre dans la famille dont 39% à leurs enfants (Next Generation)

53% d'entre eux ont un plan formel de succession au niveau Corporate

Mais seulement 1/3 ont un plan de transmission de leur patrimoine personnel



C'est d'ailleurs en France que les entrepreneurs anticipent le moins la transmission de leur fortune comparée à l'Asie, l'Inde, le Moyen orient ou encore les Etats Unis

**Julie Badaoui**

Mais alors quelles sont les déclencheurs de la cession ou transmission de l'entreprise ?

**Aurélien Drain**

Pour 60% des interrogés c'est le choix du bon profil de l'acheteur qui déclenche l'opération de vente seulement 40% pour une question d'âge ou pour une raison économique  
En revanche pour les transmissions familiales, 70% préfèrent attendre que la nouvelle génération soit prête.

**Julie Badaoui**

Que souhaitent faire les entrepreneurs après la vente ou transmission de leur entreprise ?

**Aurélien Drain**

18% souhaitent être mentor, 18% veulent lancer un nouveau business ou être business angel.

53% restent engagés dans leur communauté d'entrepreneurs.

10% souhaitent développer un projet philanthropique.

Enfin nous avons demandé à 135 entrepreneurs ayant déjà cédé de partager leurs recommandions aux futurs cédants :

50% recommandent d'avoir une parfaite maitrise de la valorisation de l'entreprises

47% recommandent de s'assurer d'une bonne connaissance des étapes du process de vente ou transmission

Enfin 42% jugent indispensable de se préparer le plus tôt possible pour saisir les bonnes opportunités

Pour toutes ces raisons HSBC Private Banking, nos banquiers privés et ingénieurs patrimoniaux travaillent en étroite collaboration avec notre banque commerciale, notre banque d'affaires ainsi que nos partenaires en M&A small et Mid-cap, et leurs conseils, avocats, notaires, et Family office.

---

**Contacts Experts**

Aurélien DRAIN

Responsable du Business Developpement & Family Offices HSBC Private Bank

Luxembourg

Email : [aurélien.drain@hsbcprivatebank.com](mailto:aurélien.drain@hsbcprivatebank.com)



Julie BADAOU

Responsable Marketing et Communication HSBC Private Bank Luxemboug

Email : [julie.badaoui@hsbcprivatebank.com](mailto:julie.badaoui@hsbcprivatebank.com)