

# La transmission et la relève d'entreprise

Bâtir et faire progresser une entreprise demande temps, énergie et passion. En tant que propriétaire de PME, vous êtes à même de pouvoir le constater. Toutefois, comme le temps passe rapidement, viendra le moment où vous voudrez réduire le temps consacré à la gestion de votre entreprise ou profiter d'une retraite bien méritée.

Ce moment crucial, dans la vie des propriétaires de PME et de l'entreprise en elle-même, se doit d'être préparé avec minutie et longtemps à l'avance si on veut réaliser le tout en douceur et assurer la continuité de l'entreprise.

Pourtant encore trop peu de propriétaires de PME prennent le temps de s'interroger sur la transmission et/ou la vente de leurs entreprises.

## Voici les principaux constats suite à un récent sondage de la Fondation de l'entrepreneurship auprès de propriétaires de PME âgés de 55 ans :

- Plus 50% d'entre eux n'ont aucune planification d'effectuée en ce qui concerne leur relève ou vente de leur entreprise
- Environ 50% ont une idée de la valeur marchande de leur entreprise
- Environ 50% ont identifié un successeur ou un acheteur potentiel

Or, trouver un successeur ou un acheteur qualifié pour reprendre votre entreprise nécessite du temps d'autant plus que, selon les données de la Fondation d'entrepreneurship, le Québec devrait se retrouver en déficit de repreneurs d'entreprises de 22 000 personnes par rapport au nombre de vendeurs pour la période de 2015 à 2020 et de 111 000 pour la période de 2020 à 2025.

## Il faut retenir que la transmission ou la vente d'une entreprise est un processus qui comprend plusieurs étapes notamment :

- La volonté et prise de décision du ou des propriétaires actuels de mettre en place un processus de transfert ou de vente
- Évaluer les options (transmission à l'interne aux enfants, cadres, employé(s) clé(s))
- Identifier les personnes potentielles, leur intérêt et compétences
- Évaluer la valeur marchande de l'entreprise
- Évaluer la méthode de vente soit vente des actifs ou des actions
- Voir le montage financier possible pour couvrir le prix d'achat et assurer la pérennité de l'entreprise et la poursuite de son développement
- La période de transition entre les propriétaires actuels et repreneurs

Voilà quelques une des principales étapes qui devront être réalisées dans le cadre de la transmission ou vente d'une entreprise. Le temps requis pour effectuer chacune d'elle sera variable d'une entreprise à l'autre, mais aucune d'elle ne peut être faite à la hâte, d'où la nécessité de prévoir une période de temps suffisante pour laisser le temps à chacune des parties impliquées (cédant et repreneur) de bien analyser les solutions à appliquer pour régler les enjeux qui se présenteront en cours de processus.

La SADC peut aider les propriétaires d'entreprises qui souhaitent mettre en place leur plan de relève et les personnes qui souhaiteraient prendre la relève d'une entreprise. Nous serons en mesure de vous guider et vous accompagner dans les différentes étapes du processus et de financement.

Par ailleurs, grâce à ses programmes de financement Stratégie Jeunesse (entrepreneur de moins de 35 ans) et de Fonds d'investissement, la SADC pourrait être en mesure de participer à d'éventuel(s) financement(s) de rachat en complémentarité avec d'autres financements conventionnels disponibles sur le marché.

N'hésitez donc pas à nous contacter pour en savoir plus.



**Érick Faubert**  
Directeur général

