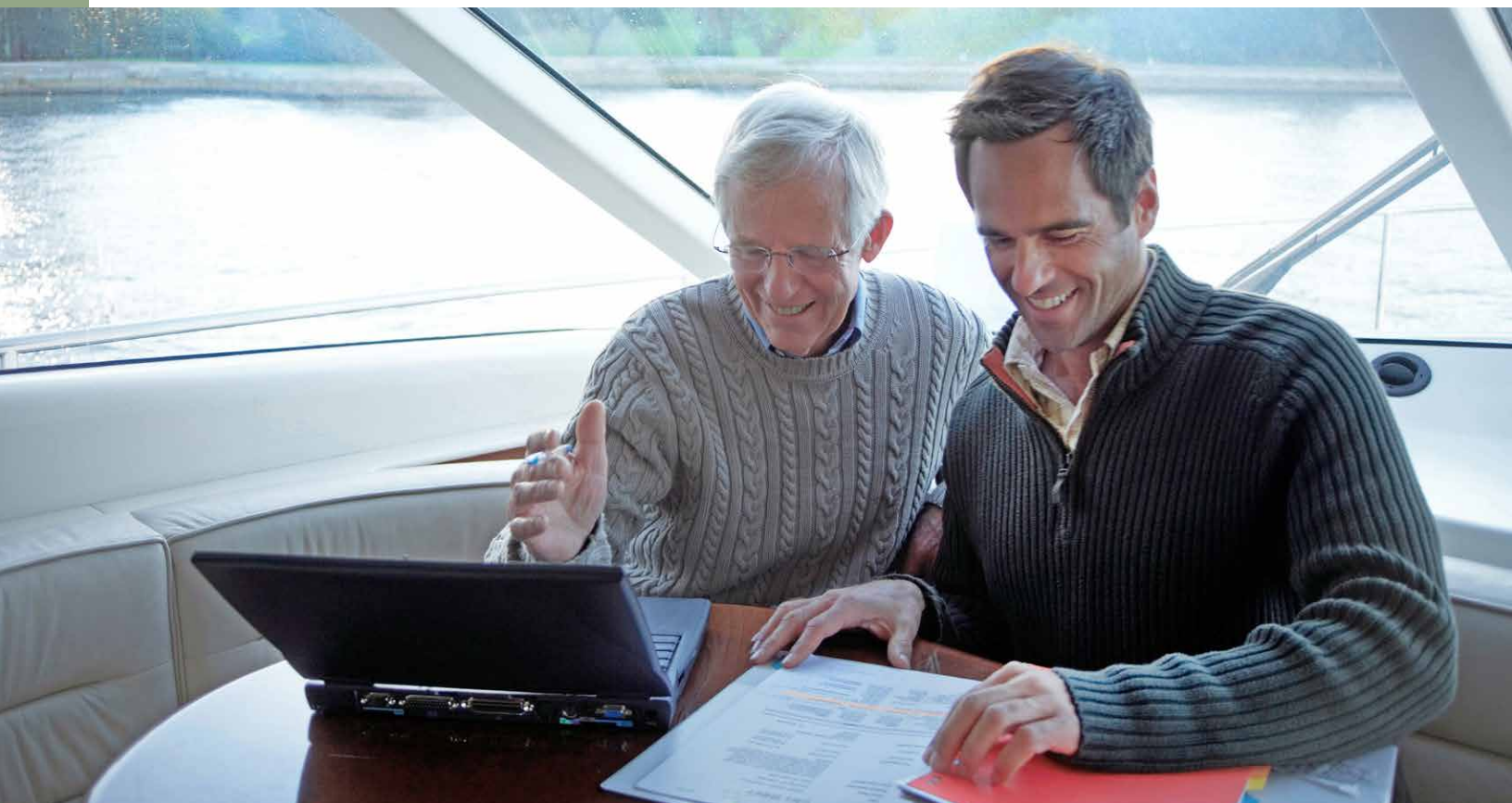


Attendez-vous à **plus**

# Planification de relève d'entreprise 101:

Ce que vous devriez savoir avant de transférer, vendre ou liquider une entreprise.



## Relève d'entreprise: êtes-vous prêt à passer le flambeau?

Une réflexion approfondie par le propriétaire d'entreprise et les conseils d'un expert chevronné sont essentiels.



42%

**SONT INCERTAINS  
FACE À LEUR  
RETRAITE**



48%

**NE PRÉVOIENT  
PAS SOLLICITER  
LES CONSEILS  
D'UN EXPERT**

Vendre une entreprise ou la transmettre à la génération suivante peut être l'événement financier le plus important dans la vie d'un entrepreneur. Pourtant, selon un récent sondage de Patrimoine privé IPC, les propriétaires de petites entreprises canadiennes ne prennent pas les mesures nécessaires pour assurer la réussite de leur relève d'entreprise.

Les deux éléments les plus surprenants révélés par le sondage sont en lien l'un avec l'autre et, heureusement, assez faciles à régler. Selon ce sondage réalisé auprès de 300 propriétaires d'entreprise comptant 50 employés ou moins, 42 % d'entre eux sont incertains face à leur retraite et près de la moitié (48 %) ne prévoient pas solliciter l'expertise d'un conseiller financier pour planifier la relève de leur entreprise.

Il y a fort à parier que si les propriétaires d'entreprise qui sont incertains face à leur avenir consultaient un expert financier, ils se sentiraient beaucoup plus confiants.



## Établir un plan

Par nature, les entrepreneurs sont des gens résilients et autonomes. Ils ont l'habitude d'agir seuls. Toutefois, lorsqu'il s'agit de transférer, de vendre ou de liquider leur entreprise, agir seul n'est plus dans leur intérêt. C'est ici que la valeur d'un conseiller financier devient évidente. En dressant le portrait complet de l'entreprise et des finances personnelles d'un entrepreneur, le conseiller financier peut travailler avec ce dernier, ses partenaires commerciaux et les membres de sa famille pour planifier l'avenir. Si d'autres experts et professionnels sont requis (tels des avocats, des fiscalistes ou des comptables), ils pourront être intégrés dans le processus.

Seulement **36%** des propriétaires de petites entreprises interrogés disent avoir informé leur famille de leurs plans.

Contrairement à ce que pensent plusieurs propriétaires d'entreprises, la planification de la relève ne devrait pas se faire uniquement à l'approche de la retraite. La plupart des conseillers financiers suggèrent d'amorcer ce processus au moins cinq ans avant la retraite et plusieurs croient qu'un plan de relève d'entreprise devrait toujours exister, au cas où le propriétaire d'entreprise ne serait plus en mesure de continuer à travailler.

Le fait d'établir un plan de relève peut accroître le sentiment de confiance face à la retraite pour un entrepreneur et sa famille, mais ce plan ne peut être établi en une seule rencontre ou lors d'un seul weekend de planification. Un plan de relève efficace nécessite une réflexion approfondie de la part du propriétaire de l'entreprise, accompagnée des conseils d'un expert financier et de nombreuses rencontres avec les membres de la famille, de même qu'une approche de transparence en matière de finances et de prévisions.

Lorsque le plan de relève d'entreprise est établi, il devrait être communiqué aux membres de la famille ou aux autres personnes concernées. Étonnamment, après avoir travaillé très fort pour établir un plan de relève, seuls 36 % des propriétaires de petites entreprises le communiquent à leurs proches.

## Passer le flambeau

Le sondage a également révélé que plus d'un tiers (36 %) des propriétaires d'entreprises prévoient conserver la propriété de leur entreprise jusqu'à ce qu'ils soient trop malades pour continuer. Il s'agit là d'une proportion étonnamment élevée et qui indique que trop de propriétaires ne pourront pas jouer un rôle actif dans la pérennité de leur entreprise parce qu'ils risquent d'être trop malades pour le faire. Ils pourraient être forcés de vendre leur entreprise ou de la transférer à un proche qui n'a pas été bien préparé ou formé.

**36 %**

**PRÉVOIENT CONSERVER LA  
PROPRIÉTÉ DE LEUR ENTREPRISE  
JUSQU'À CE QU'ILS SOIENT TROP  
MALADES POUR CONTINUER.**

**25 %**

**AFFIRMENT QU'ILS QUITTERONT  
SEULEMENT LORSQU'ILS AURONT  
ACCUMULÉ ASSEZ D'ARGENT POUR  
PRENDRE LEUR RETRAITE.**

## PROPRIÉTAIRES DE PETITES ENTREPRISES DONT LES ACTIFS DÉPASSENT 1 \$ MILLION



PRÉVOIENT CONTINUER À EXPLOITER LEUR ENTREPRISE JUSQU'À CE QU'ILS SOIENT TROP MALADES POUR LE FAIRE.



QUITTERONT SEULEMENT LORSQU'ILS SERONT CERTAINS QUE LEUR SUCCESSEUR EST PRÊT À PRENDRE LA RELÈVE DE L'ENTREPRISE

De plus, 25 % affirment qu'ils quitteront leur entreprise lorsqu'ils estimeront avoir accumulé assez d'argent pour financer leur retraite, une somme qui peut être difficile à évaluer sans l'aide d'un planificateur financier.

Il est intéressant de noter que, parmi les propriétaires d'entreprises dont les actifs de placement dépassent 1 \$ million, 23 % prévoient continuer à exploiter leur entreprise jusqu'à ce qu'ils soient trop malades pour le faire et 29 % affirment qu'ils passeront les rênes de leur entreprise seulement lorsqu'ils seront certains que leur successeur est en mesure de la diriger efficacement.

## Obstacles à surmonter

Lorsqu'il s'agit de vendre une entreprise, la plupart des propriétaires veulent obtenir le meilleur prix possible pour cette dernière, ce qui signifie qu'ils doivent l'exploiter de façon rentable et la faire croître jusqu'au moment de la vente. Ils devront toutefois surmonter plusieurs obstacles.

Lorsqu'on leur a demandé d'identifier les principaux obstacles à la croissance de leur entreprise et à l'augmentation de sa valeur, la majorité (64 %) des entrepreneurs sondés ont mentionné les nouvelles modifications au régime d'imposition fédéral, alors que 59 % ont mentionné l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre et 41 % ont mentionné la création d'une entreprise qui puisse continuer d'exister sans eux.

Encore là, ces trois principaux obstacles peuvent être surmontés avec l'aide d'un planificateur financier et de ses collaborateurs.

### OBSTACLES FRÉQUENTS

64%

MODIFICATIONS AU RÉGIME D'IMPOSITION FÉDÉRAL

59%

AUGMENTATION DES COÛTS DE LA MAIN-D'ŒUVRE

41%

CRÉATION D'UNE ENTREPRISE QUI PUISSE CONTINUER À EXISTER SANS EUX

## Les 6 meilleurs conseils pour la planification de la relève d'entreprise

Souvent balayée du revers de la main, la planification de la relève d'entreprise est un élément essentiel pour tout propriétaire d'entreprise, même si ce dernier ne prévoit pas quitter avant plusieurs années voire même des décennies. Les six conseils suivants devraient vous aider à préparer le terrain en vue d'une vente ou d'un transfert réussi.

01

**Commencez tôt.** Les experts en planification de relève d'entreprise conseillent aux propriétaires de commencer à établir leur plan de relève de 5 à 10 ans avant le moment où ils prévoient quitter. S'ils songent à céder leur entreprise à un membre de leur famille, ils devraient amorcer cette conversation lorsque les enfants sont adolescents et le dialogue devrait toujours demeurer ouvert et honnête.

02

**Établissez un plan.** La cession d'une entreprise de valeur plus élevée (500 000 \$ ou plus) est plus complexe et implique des responsabilités et opportunités plus importantes qu'une entreprise de valeur moindre. Lorsqu'une entreprise familiale de valeur importante change de mains, les émotions peuvent prendre le dessus. C'est pourquoi un conseiller qui travaille dans l'intérêt du propriétaire et qui sait apporter des conseils psychologiques devient essentiel.

03

**Instaurez des systèmes.** Une entreprise devient moins intéressante pour un acheteur potentiel lorsqu'elle est trop étroitement liée à son fondateur, à sa personnalité et à ses méthodes de travail (parfois particulières). Plus une entreprise peut être exploitée à l'aide de systèmes et de protocoles, plus elle devient attrayante.

04

**Augmentez la valeur.** Les propriétaires qui prévoient vendre leur entreprise doivent l'examiner soigneusement et déterminer comment ils peuvent en accroître la valeur à l'approche de la mise en vente. Cela peut vouloir dire mettre l'accent sur les activités les plus lucratives de l'entreprise ou d'en éliminer les éléments les moins performants.

05

**Informez-vous.** Contactez d'autres entrepreneurs qui ont récemment vendu, transféré ou liquidé leur entreprise et demandez-leur ce qu'ils ont retenu de leur expérience. Qu'ont-ils le mieux réussi? Qu'est-ce qu'ils auraient dû faire autrement?

06

**Consultez un conseiller financier.** À l'inverse d'un avocat ou d'un comptable, le conseiller financier utilise une approche holistique en matière de relève d'entreprise et il œuvre dans l'intérêt du propriétaire et de sa famille lorsqu'il la planifie. Le conseiller financier agit comme une personne de confiance auprès de la famille et examine la situation dans son ensemble, à long terme et avec l'aide d'autres experts au besoin. Un conseiller financier efficace aide non seulement à transférer l'entreprise, mais il facilite également la transition des entrepreneurs vers la retraite, alors que plusieurs d'entre eux se sont entièrement dévoués à leur entreprise depuis des décennies.



## Faites confiance à un **expert**

Un conseiller financier devrait faire partie de l'équipe d'experts qui entourent un propriétaire d'entreprise dès le premier jour, mettant à profit sa vaste expérience et ses connaissances approfondies, de même que son réseau de contacts professionnels dans un éventail de domaines liés à la gestion du patrimoine et la planification. Mais avant tout, il joue un rôle essentiel lorsqu'un entrepreneur décide de planifier la vente, le transfert ou la liquidation de son entreprise. Le conseiller financier est un partenaire dont aucun propriétaire d'entreprise ne devrait se passer.

Pour vous aider à **amorcer une conversation** avec votre successeur, demandez à **votre conseiller IPC d'organiser une rencontre de planification de relève d'entreprise.**

**Méthode de sondage :** Un total de 300 répondants qualifiés à travers le Canada ont été sondés en ligne durant la période du 24 juillet au 2 août 2018. Le sondage a été effectué par Environics Research.

Les renseignements et statistiques contenus aux présentes proviennent de sources que nous estimons fiables, mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude, l'exhaustivité ni la fiabilité et vous ne devez donc pas vous y fier indûment.

## PATRIMOINE PRIVÉ IPC

Patrimoine privé IPC est une division d'IPC Valeurs Mobilières. IPC Valeurs Mobilières est membre du Fonds canadien de protection des épargnants et de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRV). Les marques de commerce appartiennent à Investment Planning Counsel Inc. et sont utilisées sous licence par ses sociétés affiliées. Investment Planning Counsel est une société de gestion de patrimoine entièrement intégrée. Les fonds communs de placement sont disponibles auprès d'IPC Gestion du Patrimoine, membre de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM).