

Guide de planification de la transition d'entreprise



Votre conseiller de confiance

Depuis plus de 100 ans, des générations de Canadiens comptent sur le savoir-faire des conseillers PME CIBC pour gérer leurs finances. Aujourd'hui, nos conseillers continuent de nouer et d'entretenir avec leurs clients des relations basées sur la confiance et l'intégrité, des valeurs qui font de notre nom un synonyme d'excellence des services et d'expertise en matière de conseils en placement.

Pour une transition réussie

Vous avez investi beaucoup de temps et d'énergie pour assurer la prospérité de votre entreprise. Il est temps à présent de penser à la prochaine étape, pour vous et pour votre société. Que vous songiez à passer le flambeau à un membre de votre famille ou à vendre votre entreprise à un tiers ou à un associé, l'établissement d'un plan détaillé augmentera les chances de succès de la transition.

On prévoit que plus de la moitié des entreprises familiales changeront de propriétaire d'ici 2019. Seulement 20 % des propriétaires possèdent un solide plan de transition documenté.

Source : Assurer l'avenir : Le supplément canadien à l'édition 2014 de l'Enquête mondiale de PwC auprès des entreprises familiales.

Votre conseiller PME CIBC peut vous accompagner tout au long du processus de transition. Nous vous proposons des solutions à chaque étape : des conseils sur la transition de l'entreprise à l'assistance financière en passant par la planification de votre retraite et de votre héritage au bénéfice de vos proches.

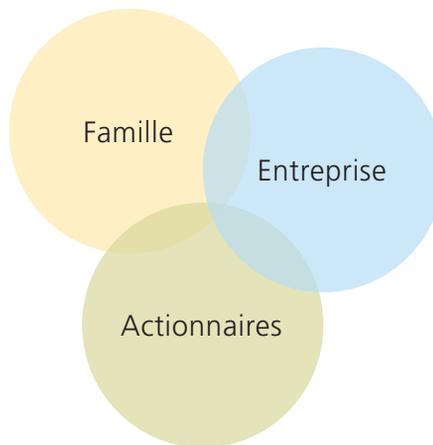
Votre plan de transition d'entreprise

Votre plan de transition de l'entreprise est un peu comme une feuille de route - il vous aide à tracer une voie vers une transition réussie. Un plan efficace contient un certain nombre de composants, y compris ceux qui englobent vos ressources d'entreprise, vos objectifs, votre leadership ainsi que vos besoins de financement.

Voici les 10 éléments d'un bon plan de transition d'entreprise :

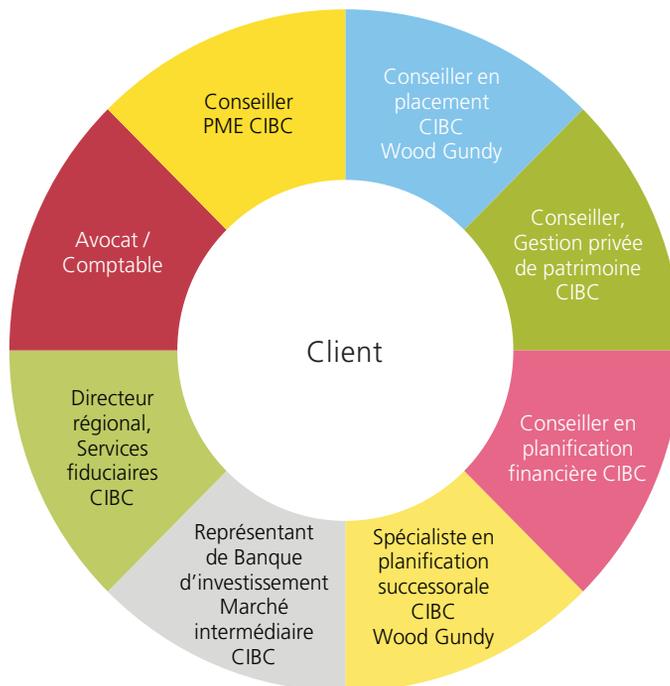
1. Objectifs à court et long terme des parties prenantes
2. Évaluation des ressources en matière de finances, de gestion et d'équilibre psychologique
3. Exigences concernant le train de vie et le revenu
4. Optimisation de la structure fiscale et juridique
5. Plan de perfectionnement de l'équipe de direction
6. Convention d'actionnaires
7. Informations sur la planification fiscale
8. Informations sur la planification successorale et fiduciaire
9. Stratégie de sortie et échéancier
10. Solutions d'urgence en cas d'imprévu

Les parties prenantes au processus de transition d'entreprise



Source : Taguiri and Davis (1996).

Pilier de votre équipe de transition, votre conseiller PME CIBC vous aide à coordonner la création du plan de transition de votre entreprise, tout en vous aidant à vous assurer que vous avez tous les éléments essentiels en place.



Définir vos objectifs

- Avez-vous les ressources nécessaires pour vous permettre de rester à la tête de votre entreprise d'un point de vue financier et psychologique?
- Quand souhaitez-vous prendre votre retraite?
- Voulez-vous conserver un rôle dans l'entreprise après votre départ à la retraite?
- Souhaitez-vous transmettre la société à un membre de votre famille ou à un tiers?
- Quelle est la valeur approximative de votre entreprise?
- Que pouvez-vous faire aujourd'hui pour maximiser la valeur de votre entreprise avant sa vente?
- Votre entreprise a-t-elle les compétences et l'expertise nécessaires à sa gestion pour maximiser les chances d'une transition réussie?
- Que prévoyez-vous de faire après avoir vendu votre entreprise?

Les réponses à ces questions clés peuvent permettre de définir les grandes lignes d'un plan de transition d'entreprise réussi. Comme un plan financier, votre plan de transition d'entreprise évoluera constamment et changera à mesure que votre entreprise croîtra.

31 % des propriétaires d'entreprise qui planifient leur transition affirment qu'il sera difficile de quitter leur entreprise et pourraient conserver un rôle dans celle-ci.

Source : Sondage Léger Marketing pour la Banque CIBC, juillet 2012.

Examiner vos options

Pour assurer la transition de votre entreprise, trois options s'offrent à vous :

1. une transition à un membre de la famille au titre de :
 - propriétaire-dirigeant, ou
 - propriétaire-investisseur,
2. la vente à un associé ou un employé,
3. la vente à un acheteur externe.

Votre conseiller PME CIBC vous aider à déterminer la bonne option pour vous et votre entreprise.

Des questions pour vous aider à trouver le bon successeur

- Qu'attend l'entreprise de son prochain dirigeant?
- Un membre de la famille voudrait-il reprendre l'entreprise?
- Les qualités, la vision et les valeurs du successeur répondent-elles aux besoins de l'entreprise?
- Y a-t-il une personne clé expérimentée dans l'entreprise qui pourrait en prendre la tête?
- Un acquéreur tiers a-t-il le financement nécessaire disponible?

28 % des propriétaires d'entreprise qui prévoient transférer le contrôle de leur entreprise ne savent pas à qui ils le transféreront.

Source : Sondage Léger Marketing pour la Banque CIBC, juillet 2012.

PwC met en garde la génération actuelle de propriétaires d'entreprise qui cherchent à vendre leur entreprise qu'un marché d'acheteurs très concurrentiel est prévu entre 2018 et 2025. Les entreprises familiales de deuxième génération qui choisiraient de vendre ne seraient pas en mesure d'obtenir la valeur qu'elles espèrent sans un solide plan de transition de l'entreprise.

Source : Sondage Léger Marketing pour la Banque CIBC, juillet 2012.

Ils sont de votre famille, mais sont-ils capables de gérer une entreprise?

Nombreux sont les propriétaires qui aimeraient que la direction de leur entreprise passe à la prochaine génération de leur famille. À la suite à ce type de transition, le successeur peut soit gérer activement l'entreprise (propriétaire-dirigeant), soit recruter une équipe de direction pour gérer les activités à sa place (propriétaire-investisseur).

Une transition au sein de la famille est-elle réalisable?

Tout propriétaire d'entreprise qui envisage une transition au sein de la famille devrait se demander, en premier lieu, si cette option est réalisable. Pour cela, évaluez si les conséquences suivantes sont susceptibles de se matérialiser :

- discordes au sein de la famille après la transition;
- les membres de la famille qui ne jouent aucun rôle dans l'entreprise peuvent estimer que le traitement a été inégal ou injuste à leur égard;
- incidence négative de la transition sur le moral des employés et sur la marche de la société.

16 % des entreprises canadiennes prévoient de vendre à un partenaire d'affaires ou à une équipe de gestion.

Source : Sondage Léger Marketing pour la Banque CIBC, juillet 2012.

Vendre à un associé ou un employé

Souvent, un actionnaire ou un employé clé peut sembler être un candidat idéal pour prendre la relève. Il connaît déjà l'entreprise et a généralement l'habitude de traiter avec ses principaux fournisseurs et clients. Cependant, il y a aussi d'autres facteurs à prendre en compte :

- Les associés sont susceptibles d'appartenir à la même tranche d'âge que vous et envisageront certainement de prendre la retraite en même temps que vous.
- Les actionnaires peuvent avoir déjà une part importante de leur patrimoine net investie dans l'entreprise.
- Il existe peu d'employés capables de renoncer à un salaire régulier pour accepter la responsabilité financière et la charge psychologique qui sont le lot de tout propriétaire d'entreprise.
- Les associés connaissent les difficultés et les défis auxquels fait face l'entreprise et pourraient ne pas vouloir payer le prix fort pour la reprendre.

Si vous vendez à un associé ou un employé, l'acheteur est susceptible de vous payer à la fois au comptant et à crédit. Votre conseiller PME CIBC discutera avec vous et votre comptable des options de financement qui conviennent aux objectifs que vous avez établis dans votre plan.

22 % des propriétaires d'entreprises canadiennes prévoient de vendre à un tiers, à un acquéreur stratégique ou à une société de capital d'investissement.

Source : Sondage Léger Marketing pour la Banque CIBC, juillet 2012.

Vendre à un tiers

Pour certains propriétaires d'entreprises, la vente à un tiers peut être la meilleure solution.

Si vous envisagez de céder votre entreprise à un tiers, vous devez réfléchir aux questions suivantes :

- Où trouver un acheteur intéressé?
- Voulez-vous vendre toute votre entreprise ou seulement une partie?
- Quelle est la manière fiscalement la plus avantageuse pour structurer la vente?
- Est-il important que l'acheteur potentiel dispose de toutes les ressources financières nécessaires pour acquérir l'entreprise?
- Seriez-vous prêt à financer en partie l'acquisition?

Où trouver un acheteur?

L'acheteur peut provenir d'horizons variés : il peut être un fournisseur, un client ou même un concurrent. Dans certains cas, vous aurez à chercher activement un acheteur, dans d'autres, vous pourrez recevoir une offre non sollicitée.

Votre conseiller PME CIBC et son équipe de spécialistes seront d'une aide précieuse pour vous apporter le soutien et les conseils objectifs dont vous avez besoin pour servir au mieux vos intérêts, et même peut-être pour vous aider à trouver un acheteur.

Accroître la valeur de votre entreprise

Comme le dit l'adage, votre entreprise vaut ce qu'un acheteur est prêt à vous en offrir. Si la valeur de votre entreprise est inférieure à ce que vous aviez prévu, vous pouvez l'accroître grâce à l'une des stratégies suivantes :

- Établir un plan de transition
- Repérer de nouveaux marchés
- Envisager des acquisitions stratégiques
- Investir dans des initiatives de vente et de marketing
- Diversifier votre clientèle
- Augmenter ou améliorer votre gamme de produits
- Penser à la planification fiscale
- Simplifier les processus et les procédures
- Rechercher de nouvelles technologies

L'évaluation de l'entreprise est utile lorsque vous voulez défendre la valeur de votre entreprise, que ce soit pour des motifs fiscaux ou en vue de sa vente. Pour obtenir une analyse de la valeur de votre entreprise et des conseils pour maximiser sa valeur marchande, communiquez avec un évaluateur d'entreprises agréé.

Des études ont montré que les propriétaires d'entreprises se trompent souvent dans le calcul de la valeur de leur entreprise. Ne commettez pas la même erreur! Travaillez avec votre équipe d'experts pour obtenir une évaluation indépendante et objective de votre entreprise.

Profiter des occasions sur le plan fiscal

Quand vous intégrez les actifs de votre entreprise dans vos placements personnels, des stratégies fiscales doivent être envisagées afin d'optimiser votre épargne-retraite. Il existe plusieurs stratégies fiscales pour vos plans de transition, dont :

- les exonérations des gains en capital;
- le gel successoral;
- la société de portefeuille;
- la fiducie familiale;
- le régime de retraite individuel;
- la convention de retraite;
- d'autres possibilités de report d'impôt.

Votre conseiller PME CIBC, avec le concours d'une équipe de spécialistes, peut aider à évaluer votre situation pour déterminer si une ou plusieurs de ces stratégies conviennent à votre situation.

41 % des personnes interrogées n'avaient pas conscience des répercussions fiscales sur les gains en capital.

Source : Making the next move – Supplément canadien à l'Enquête mondiale de PwC auprès des entreprises familiales 2010-2011

La planification est essentielle à votre succès

Un plan de transition mûrement réfléchi augmente vos possibilités de maximiser la valeur de votre entreprise, minimiser la charge fiscale et vous garantir un avenir financier stable lorsque le moment sera venu de vendre ou de céder votre entreprise.

Les avantages d'un plan de transition solide

- Réduction du risque d'échec de la transition
- Accroissement de vos possibilités de maximiser la valeur de votre entreprise et de minimiser la charge fiscale liée à la vente
- Accroissement de la flexibilité, des choix et du contrôle
- Tranquillité d'esprit pour les employés, les clients, les fournisseurs et les associés
- Réduction des probabilités de conflit entre les membres de la famille

Erreurs fréquentes

- Ne pas s'entourer d'une équipe d'experts.
- Considérer la transition comme un événement et non comme un processus.
- Ne pas obtenir une évaluation juste de l'entreprise.
- Ne pas intégrer correctement votre plan de transition d'entreprise dans votre plan successoral.
- Ne pas identifier les employés clés qui peuvent avoir des inquiétudes au sujet de votre plan de transition.
- Ne pas considérer l'entreprise comme une partie prenante clé.
- Ne pas commencer assez tôt.

Pourquoi vos rêves de retraite ne se concrétisent pas

Vous avez investi beaucoup de temps et d'énergie pour la réussite de votre entreprise. Ne laissez pas une transition mal planifiée anéantir vos rêves de retraite. Voilà quelques-unes des erreurs les plus courantes en matière de planification de la transition :

- Repousser la planification de transition jusqu'à ce qu'il soit trop tard.
- Des stratégies fiscales n'ont pas été correctement mises en œuvre.
- Une conjoncture macroéconomique a réduit la valeur de l'entreprise.
- Une mauvaise communication avec la relève et la mauvaise préparation de celle-ci.

Réalisez vos rêves de retraite. Communiquez aujourd'hui avec un conseiller PME CIBC et commencez à planifier une transition réussie.

La vente de leur entreprise est censée représenter environ 30 % du revenu de retraite des travailleurs automnes.

Source : Les entrepreneurs canadiens sont-ils prêts pour la retraite? PME CIBC, 2005.

Comment votre conseiller PME CIBC peut-il vous aider?

- En constituant une équipe d'experts
- En proposant un diagnostic de votre situation
- En proposant des conseils et des avis objectifs
- En proposant des solutions adaptées à vos besoins particuliers

Ne confiez pas votre sécurité financière à n'importe qui. Lorsque vous faites affaire avec un conseiller PME CIBC, vous avez l'esprit en paix en sachant que nous allons personnaliser nos conseils pour répondre à vos besoins.



Cette présentation est fournie à titre informatif seulement et le lecteur doit se garder de l'interpréter comme des conseils pour quelque usage que ce soit. Rien dans cette présentation ne constitue une offre de vente ou une sollicitation d'achat d'un produit ou d'un service s'y trouvant.