

Entreprises en phase de transition



N'attendez pas d'avoir besoin d'un plan de relève pour en établir un.

QUE VOUS SOYEZ EN QUÊTE D'INVESTISSEURS ou de partenaires, ou que vous songiez à consacrer moins de temps à votre entreprise pour vous occuper d'autre chose ou prendre votre retraite, vous aurez besoin d'un plan de relève en bonne et due forme. Près de la moitié des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes ont entre 50 et 64 ans¹. Et plus des trois quarts (77 %) des propriétaires de PME, quel que soit leur âge, comptent se départir de leur entreprise dans un horizon de dix ans. Pourtant, seulement 9 % d'entre eux ont rédigé un plan de relève en bonne et due forme².

Un plan de transition bien conçu permet d'optimiser la valeur de l'entreprise à laquelle vous avez consacré des années de labeur. Il permet à votre entreprise de réagir promptement lorsqu'un investisseur, un associé ou un acheteur éventuel se manifeste. De manière tout aussi importante, il peut vous orienter dans la planification de ce que vous ferez par la suite.

Vous avez intérêt à commencer à planifier votre transition le plus tôt possible. Le plus souvent, il faut y penser entre cinq et dix ans à l'avance. En effet, on peut mettre plusieurs années à trouver les bons investisseurs, associés ou acheteurs. Vous aurez besoin de temps pour faire en sorte que la transition se fasse en douceur pour vous-même, vos gestionnaires, vos employés, vos clients et vos fournisseurs. Vous aurez d'ailleurs besoin d'une certaine marge de manœuvre si la conjoncture accélère ou freine l'acquisition de votre entreprise.

Qui plus est, en vous y prenant à l'avance, vous multipliez les occasions de maximiser l'efficacité et la rentabilité de l'entreprise jusqu'au moment de la transition. Si vous rationalisez vos opérations courantes et renforcez la stabilité de l'entreprise (au moyen de contrats à long terme et d'une intégration de la chaîne d'approvisionnement, par exemple), votre entreprise gagnera en attrait aux yeux des investisseurs, associés ou acheteurs.

¹ www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02814.html

² www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3277.pdf

Quelles sont vos options?

Voici divers moyens que les propriétaires d'entreprise peuvent prendre pour opérer la transition :

- Cession de l'entreprise à un acheteur interne ou externe
- Vente de l'entreprise à un tiers non apparenté
- Transformation en société cotée en Bourse
- Fusion avec une autre entreprise
- Fermeture et liquidation de l'entreprise

Chacune de ces solutions vous obligera à renoncer au moins en partie à votre autorité sur l'entreprise et il importe de réfléchir à la manière dont vous allez vous y prendre. Vous retirerez-vous complètement dès que le marché sera conclu? Ou choisirez-vous de donner un coup de main pendant la transition? Certains propriétaires assument un rôle de consultant bien au-delà de la transition proprement dite. Songez sérieusement au rôle que vous aimeriez jouer une fois que le nouveau propriétaire se mettra à prendre des décisions.

Outre la planification relative à votre entreprise, il est essentiel de faire progresser votre plan financier personnel. Une telle opération commerciale peut avoir d'importantes répercussions sur votre bien-être financier et vous obliger à revoir votre planification de placements, fiscale et successorale. Demandez-vous comment vous allez maintenir en vigueur vos assurances individuelles. Si vous prenez votre retraite, vous aurez besoin de prestations de revenu durables et bénéficiant d'un traitement fiscal avantageux.

Voilà autant de sujets à aborder avec votre conseiller, lequel pourra sans doute vous adresser à des experts en la matière, comme un avocat, un comptable ou un évaluateur d'entreprise. Entouré de la bonne équipe qui vous aidera à mettre en œuvre un plan de relève adéquat, vous serez à même de réaliser vos objectifs commerciaux et personnels. ■



© 2016 Manuvie. Les personnes et les situations évoquées sont fictives et toute ressemblance avec des personnes vivantes ou décédées serait pure coïncidence. Le présent document est proposé à titre indicatif seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique, comptable ou autre et les renseignements qu'il fournit ne doivent pas être considérés comme tels. Nombre des points analysés varient selon la province. Tout particulier ayant pris connaissance des renseignements formulés ici devrait s'assurer qu'ils sont appropriés à sa situation en demandant l'avis d'un spécialiste. Sauf erreurs ou omissions. La souscription de fonds communs de placement peut donner lieu au versement de commissions ou de commissions de suivi ainsi qu'au paiement de frais de gestion ou d'autres frais. Veuillez lire le prospectus des fonds avant d'effectuer un placement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur liquidative varie fréquemment et les rendements passés peuvent ne pas se reproduire. Toute somme affectée à un fonds distinct est placée aux risques du titulaire du contrat et peut prendre ou perdre de la valeur. Le nom Manuvie, le logo qui l'accompagne, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

MK2908F PRINTEMPS 2016 AODA

AVEC LES COMPLIMENTS DE :

Pierre Barbe
514-990-2618
pierrbarb@gmail.com