



LE TRANSFERT D'ENTREPRISE

FRANÇOIS BEAUDIN, CPA

PUBLIÉ PAR :

JOURNAL
ACTION
PME 

TABLE DES MATIÈRES

À propos de l'auteur	3
Comment bien planifier un transfert d'entreprise en 11 étapes ?	6
Les stratégies de transfert d'entreprise	14
Bien s'entourer pour un transfert réussi	21
Mission de François Beaudin	29

À PROPOS DE L'AUTEUR

François Beaudin, est comptable professionnel agréé. Il a évolué depuis plus de 20 ans dans les PME et les grandes entreprises. Il a acquis de l'expérience au moyen de rôles opérationnels et stratégiques dans différentes industries, particulièrement dans le manufacturier.

Déjà au tout début de sa carrière, il était attiré par l'entrepreneuriat et a occupé un poste, afin de supporter le démarrage d'entreprises. C'est en 2015 qu'il effectue ses premières réflexions de réorientation de carrière, effectue ses premiers pas d'entrepreneur en devenant investisseur immobilier. C'est vraiment au tout début de 2020, en pleine pandémie que François décide de fonder Piliers Conseils.

Son premier objectif était d'offrir spécifiquement un service de courtage d'entreprise en collaboration avec un partenaire. C'est grâce à sa pensée stratégique et ses compétences en analyse qu'il contribue à réaliser la vente d'une entreprise au prix de 15M en 2021.

Après deux ans de collaboration et une réflexion stratégique de plusieurs mois, il décide de se lancer seul et de diversifier son offre de services en transfert d'entreprise, afin de ne pas seulement offrir un service de courtage d'entreprise.

Depuis 2020, il a suivi plusieurs formations en transfert d'entreprise et plus spécifiquement en fiscalité, évaluation d'entreprise, ainsi qu'une formation sur plusieurs mois sur les aspects humains d'un transfert d'entreprise familiale.

Pour la réussite d'un transfert d'entreprise, ce ne sont pas seulement des connaissances techniques, mais également des compétences relationnelles acquises depuis plus de 20 ans dont François Beaudin offre à ses clients et ses collaborateurs.



PILIER S

CONSEILS

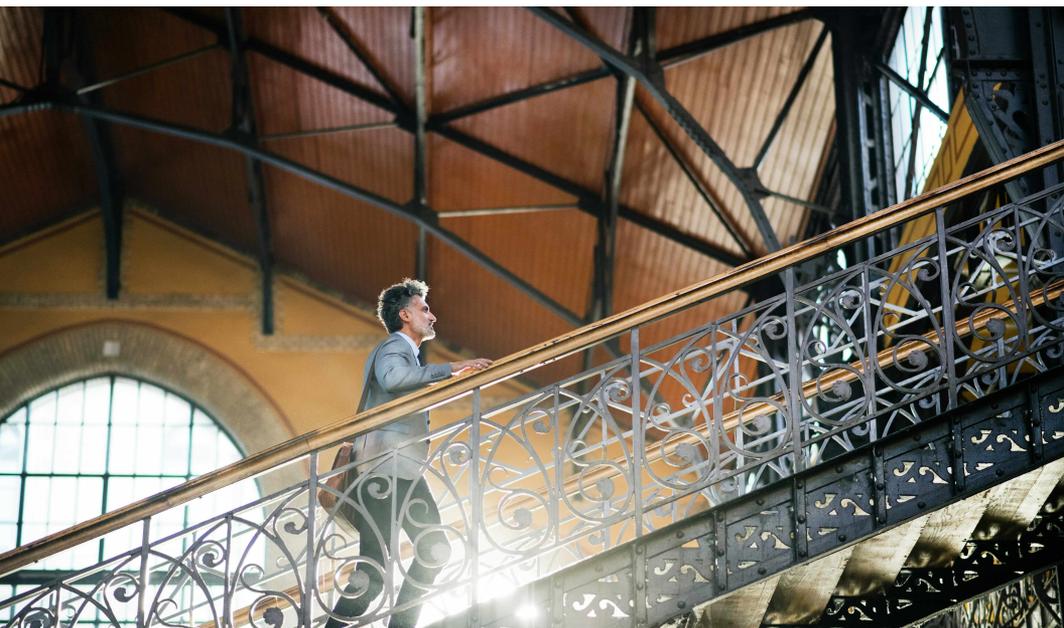
Contactez-moi dès aujourd'hui.

fbeaudin@piliers.ca

<https://piliers.ca/>

[438-394-2604](tel:438-394-2604)

COMMENT BIEN PLANIFIER UN TRANSFERT D'ENTREPRISE EN 11 ÉTAPES ?



Savez-vous par où commencer quant à la planification d'un transfert d'entreprise ? En fait, c'est un processus complexe qui nécessite une approche méthodique en plusieurs étapes pour assurer une transition réussie. L'accompagnement d'un professionnel chevronné est généralement recommandé. Pour éviter des conflits et l'échec du transfert d'entreprise, la planification devient incontournable.

Dans cet article, nous examinerons les aspects suivants du transfert d'entreprise :

En premier, tout ce qui concerne les intérêts personnels de l'entrepreneur. Soit relativement aux aspects financiers et aux aspects psychologiques face au transfert de son entreprise. Cet exercice aide l'entrepreneur dans sa préparation financière et mentale avant, pendant et après le transfert.

En deuxième, nous allons nous attarder aux étapes de planification du dossier concernant l'entreprise.

Les aspects généraux suivants seront décortiqués dans l'article :

- L'évaluation approfondie, la valeur de l'entreprise ;
- Les objectifs du transfert de l'entreprise ;
- Les aspects juridiques ;
- La fiscalité de la transaction ;
- Les risques reliés à la transaction ;
- Les aspects humains.

Section des implications personnelles de l'entrepreneur.

Avant

1- Commencer par l'évaluation de la motivation et des objectifs de l'entrepreneur au transfert de son entreprise.

L'entrepreneur est au centre du processus à chacune des étapes, tant personnelles que professionnelles. C'est la raison pour laquelle ce point est primordial.

Ainsi, il sera bien outillé pour entamer, avancer et terminer le processus de transfert d'entreprise avec la relève ou l'acheteur externe.

Prenez un temps d'arrêt pour déterminer clairement la motivation derrière le transfert d'entreprise. Pour cela, déterminez les objectifs personnels ainsi que les buts financiers et professionnels de l'entrepreneur. Tout cela pour orienter la planification et les différentes étapes du processus.

L'entrepreneur doit se préparer à une transition pendant le transfert de son entreprise et après l'avoir cédée. Il est de son devoir de se poser cette question :

Comment va-t-il gérer ce changement aussi important dans sa vie ?

2- La planification fiscale pour l'entrepreneur avant le transfert de son entreprise.

Procéder à une stratégie fiscale efficace avec un professionnel d'expérience comme un fiscaliste. Le but étant de minimiser les implications fiscales pour l'entrepreneur. Chaque situation transactionnelle est unique selon le secteur d'activité, les nouvelles lois fiscales et le type de relève.

3- La transition des responsabilités opérationnelles de l'entreprise.

Vous devez d'abord planifier la transition des responsabilités opérationnelles de l'entrepreneur.

Pour l'exercice, prenez le temps de définir les diverses responsabilités et de déterminer quel membre clé de l'équipe est le plus apte à assumer de nouvelles responsabilités.

Si l'entrepreneur a encore trop de responsabilités, créer un tableau avec les responsabilités à céder dans la colonne de gauche et placer les noms des employés en haut pour ensuite effectuer les croisements appropriés.

4- La conservation du savoir-faire.

L'un des aspects les plus négligés, mais combien importants dans un transfert d'entreprise, est la conservation du savoir-faire unique de l'entrepreneur. Documentez les tâches, les responsabilités et les processus clés pour lesquels le savoir-faire dans l'entreprise est unique. Mettez en place des procédures et un processus afin de faciliter le transfert des connaissances aux nouveaux propriétaires.

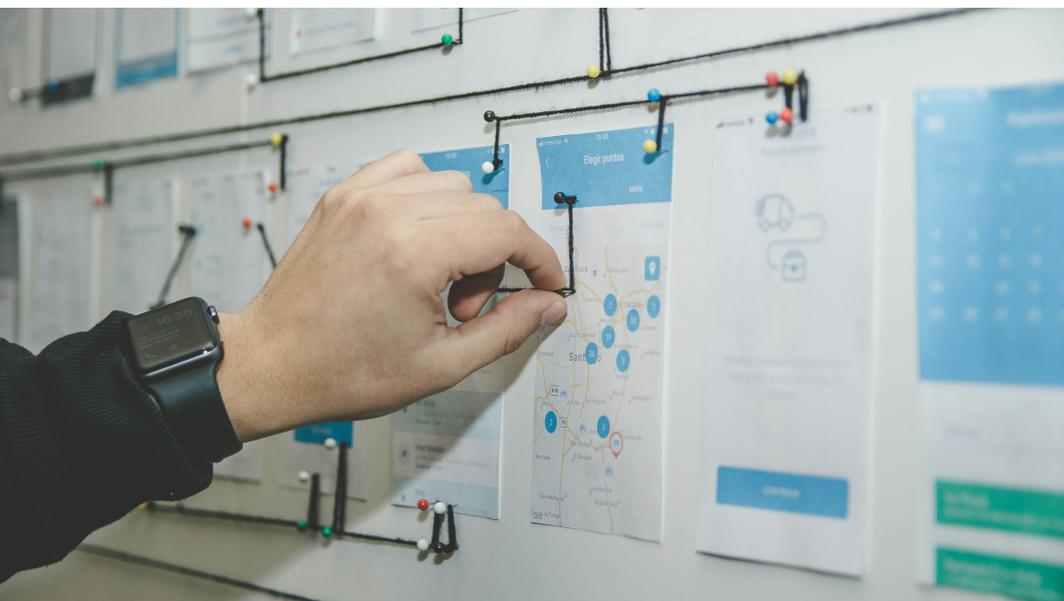
Après

5- La gestion des relations client et fournisseur.

Un autre aspect de la préparation au transfert d'entreprise est de créer les conditions pour garder le contact avec les fournisseurs. Le mieux est d'effectuer une transition en douceur. Pour cela, développez un plan afin de transférer progressivement les relations avec la clientèle et la relation des fournisseurs avec les employés.

Soyez certain de mettre à contribution les employés clés. Informez les clients et fournisseurs, puis assurez-vous de gérer la transition.

Dans cette deuxième partie de texte, nous regarderons les principaux aspects dont tenir compte pour l'entrepreneur concernant la planification avec l'entreprise.



1- L'évaluation de l'entreprise, sa valeur juste et réelle.

La valeur réelle de l'entreprise va avoir un impact considérable sur la suite des choses. En effet, cela va aider à restreindre ou à élargir le type de relève. De plus, les montages financiers peuvent différer selon le montant de l'évaluation.

Il est donc d'une grande importance d'obtenir une évaluation précise de la valeur de l'entreprise. Référez-vous à un professionnel reconnu dans le domaine.

De cette manière, vous obtiendrez des données justes pour commencer des discussions avec la relève ou l'acheteur externe.

2- La préparation financière pour simplifier la vérification diligente.

Pour démontrer que l'entreprise est bien en règle, assurez-vous que les états financiers et le bilan de l'entreprise sont à jour et bien organisés. L'entrepreneur doit fournir des informations financières transparentes et précises. Puisqu'elles sont essentielles dans le processus pour obtenir la confiance de la relève ou de l'acheteur externe. Pour finir, ils facilitent la vérification diligente.

3- L'organisation des documents juridiques pour le transfert d'entreprise.

L'organisation de tous les documents juridiques pertinents demande une coordination avec les différents intervenants professionnels reliés à l'entreprise.

Les documents juridiques peuvent inclure :

- les contrats
- les accords d'emploi
- plusieurs permis et licences
- les litiges en cours, etc.

Cette documentation est cruciale pour une vérification diligente et un rapport de confiance afin de réussir une transition en douceur.

Effectuer cette démarche prouve également que l'entrepreneur a le souci d'éviter les problèmes autant pour lui que pour la relève ou l'acheteur externe.

4- Évaluation de la structure juridique et fiscale.

Même si l'entrepreneur a bien défini ses objectifs, cette étape demeure importante autant pour lui que pour l'entreprise. La connaissance de l'évaluation de la structure juridique et fiscale peut devenir un atout pendant la négociation, pour l'entrepreneur.

Le but de cette étape est de déterminer la meilleure approche pour le transfert d'entreprise. Cela pourrait inclure la vente des actifs, la vente des actions ou d'autres structures juridiques à mettre en place.

5- L'analyse des risques reliés à l'entreprise.

Lorsque l'on pense aux risques, il y a plusieurs manières de les gérer.

6 manières d'agir face aux risques reliés à l'entreprise

- Planifier la gestion des risques ;
- Évaluer, classer et mettre en ordre de priorité les risques ;
- Prendre des mesures pour éviter le risque ;
- Éviter le transfert du risque à la relève ou l'acheteur externe
- Minimiser les impacts du risque ;
- Enfin, assurer certains risques avec des assurances.

6- La planification de la transition.

Dans cette dernière étape, élaborez un plan de transition détaillé qui couvre aussi la période avant et après le transfert. Cela devrait inclure des plans pour la gestion continue des opérations, la communication avec les parties prenantes et la formation de la relève ou de l'acheteur externe.

En conclusion sur les étapes de la préparation au transfert d'entreprise.

Les deux étapes, avant et après la planification, sont réellement importantes, soit la partie centrée sur l'entrepreneur et la partie centrée sur l'entreprise, puisque les implications fiscales, les implications juridiques et les objectifs sont différents.

LES STRATÉGIES DE TRANSFERT D'ENTREPRISE



Les stratégies de transfert d'entreprise sont complexes et doivent être adaptées à votre situation d'entrepreneur. Dans cet article, nous vous présentons plusieurs types de stratégies pour le transfert d'entreprise. Pour mieux comprendre chacun des choix et clarifier votre démarche, nous exposons quelques avantages et défis pour chacun.

Vous allez peut-être découvrir un point crucial et changer d'idée.

4 stratégies de transfert d'entreprise couramment utilisées.

1- Le transfert familial implique de passer la propriété et la gestion de l'entreprise à des membres de la famille.

Les avantages du transfert familial sont surtout de pérenniser l'entreprise pour les générations futures et de continuer à bâtir le patrimoine financier de la famille.

Les défis du transfert familial peuvent être nombreux.

La dynamique familiale est l'un des points cruciaux à considérer. Les valeurs de la relève et celles de l'entrepreneur contribuent à créer la dynamique familiale. Plus les valeurs sont différentes, plus grande sera la nécessité d'avoir une ouverture dans la communication. La transmission du savoir et du leadership à la prochaine génération est également un point à ne pas négliger. La gouvernance et la prise de décisions

Lorsque les enfants de l'entrepreneur sont plus jeunes, les relations familiales sont en général bonnes. Lorsque les enfants aspirent à des postes de décisions, il y a parfois quelques frictions.

Une des raisons est que les enfants veulent moderniser l'entreprise avec de nouvelles technologies. L'entrepreneur, lui, pose certaines actions depuis plusieurs décennies et hésite à investir et parfois à endetter l'entreprise.

Dans son for intérieur, il veut se retirer tranquillement et obtenir le maximum d'argent de l'entreprise. Si l'entreprise augmente sa dette, ce n'est pas bon pour lui.

Une autre raison est la venue des brus et des gendres dans le décor. Ils peuvent exercer une grande influence sur les décisions de l'entreprise, sans être impliqués directement. Ce qui amène des frustrations et peut-être des conflits familiaux.

2- La deuxième stratégie de transfert de son entreprise abordée est relative aux employés.

Le transfert de l'entreprise à des employés s'effectue souvent par le biais d'un plan d'achat par les employés ou une coopérative. Dans les deux cas, l'entrepreneur peut céder le contrôle ou le garder temporairement.

Plusieurs facteurs sont avantageux et à considérer avec cette méthode de transfert.

Le premier point à considérer est que les employés qui ont un intérêt direct dans l'entreprise sont généralement plus motivés, engagés et productifs. En effet, ce point peut prendre de l'importance, surtout si l'entrepreneur garde une partie de l'entreprise pendant quelques années.

Ce type de transfert assure la continuité de l'entreprise et une transition en douceur. Car les employés sont déjà familiers avec les opérations et la culture de l'entreprise.

Pour la majorité des entrepreneurs, la stabilité de l'emploi devient également un facteur de premier plan, puisqu'ils sont moins susceptibles de faire face à des licenciements massifs après le transfert.



Quant aux inconvénients du transfert aux employés, il est préférable de s'y attarder.

Le financement du transfert avec certains employés peut causer un problème. Parce que des employés peuvent être compétents dans leur travail, mais ils ont du mal à accumuler des avoirs suffisants pour une telle transaction.

À ce moment, l'entrepreneur peut être contraint de prendre des risques plus élevés que ses prévisions.

Un autre point en jeu, si parmi les nouveaux actionnaires plusieurs n'ont aucune expérience de gestion, cela peut devenir hasardeux. Le manque de compétence en gestion cause régulièrement des difficultés pour diriger une entreprise. Passer de technicien sur le plancher à gestionnaire pourrait compliquer l'après-transaction.

Surtout si l'entrepreneur est dans l'obligation de rester actionnaire minoritaire.

3- La troisième stratégie de transfert d'entreprise concerne la fusion et l'acquisition.

Avec une acquisition, l'acheteur procure une voie rapide pour amener son entreprise à un autre niveau.

Les avantages d'une fusion ou d'une acquisition sont la croissance, l'expansion et la consolidation avec une autre entreprise établie.

Par exemple, lors d'une consolidation, cela permet à l'acquéreur d'accéder à de nouveaux marchés et de bénéficier d'économies d'échelle. Il faut aussi ajouter les synergies opérationnelles et financières. Car elles peuvent devenir avantageuses pour générer une valeur accrue, réduire les coûts et augmenter les revenus.

Un autre bénéfice qui s'ajoute devient la diversification des produits, des services ou des marchés. Ainsi, la nouvelle entreprise réduit les risques liés à la dépendance à un seul segment.

Certains entrepreneurs ont l'expérience de cette stratégie de transfert d'entreprise. C'est pourquoi retenir les services d'un conseiller professionnel pourrait aider à économiser du temps et de l'argent.

4- La dernière stratégie est la vente à un tiers de l'entreprise.

De cette façon, l'entreprise est vendue à un acheteur externe qui n'a aucun lien préalable avec l'entreprise.

Les avantages de vendre à un tiers.

En premier, l'entrepreneur se donne la possibilité de monnayer le fruit de ses investissements dans son entreprise. Cela devient particulièrement utile pour la retraite ou en cas de besoin pour un projet.

La vente à un tiers est souvent plus rapide et nécessite moins de risques financiers de la part de l'entrepreneur.

Il est judicieux d'examiner quelques défis à propos des fusions et acquisitions.

Pensons premièrement au coût élevé que ce type de transaction peut engendrer. Les frais juridiques et d'intégration élevés ne sont pas à négliger. Les risques financiers sont souvent minimisés par l'acquéreur. L'augmentation de l'endettement et les obligations financières qui en découlent ne garantissent pas toujours une plus-value.

Les problèmes de gestion et d'intégration peuvent également nuire à la transaction.

Plus spécifiquement, l'intégration des opérations, des systèmes et des équipes peut être complexe et prendre du temps.

Les défis de la vente à un tiers.

La transmission complète des risques financiers et opérationnels à un tiers est un défi important, car l'acheteur doit souvent s'engager selon des conditions alors qu'il ne connaît pas l'entreprise et l'entrepreneur.

Parmi les premiers défis de la vente à un tiers est sans aucun doute la perte de contrôle sur l'entreprise. La plupart du temps, l'entrepreneur a bâti sur des décennies l'entreprise cédée à un tiers. C'est une grande charge émotive à porter pour plusieurs entrepreneurs.

Pour choisir une des stratégies de transfert d'entreprise, l'aide d'un conseiller chevronné peut devenir primordiale.

En terminant, les stratégies de transfert d'entreprise engendrent des changements importants pour les personnes. Elles comportent également des risques financiers significatifs. Une évaluation minutieuse et une planification stratégique sont essentielles avant de choisir l'une ou l'autre des stratégies. Dans le but de maximiser les avantages tout en minimisant les risques.

BIEN S'ENTOURER POUR UN TRANSFERT RÉUSSI



S'entourer d'un conseiller d'expérience au cours du transfert de son entreprise est tout à fait normal de la part d'un entrepreneur. D'ailleurs, ce dernier n'a la plupart du temps qu'une chance de réussir la transaction de sa vie.

Pour un entrepreneur, transférer son entreprise devient une étape cruciale. Cela nécessite une planification minutieuse et la mise en place d'un processus bien orchestré.

Dans la majorité des cas, l'entrepreneur est moins familier avec cette étape de la vie d'une entreprise, puisque cela survient pour la première fois dans sa longue expérience.

Pour assurer le succès de cette transition, il est essentiel de s'entourer d'un conseiller d'expérience.

Un conseiller expérimenté peut vous faire bénéficier de recommandations judicieuses de plusieurs professionnels chevronnés. Que ce soit pour une vente, une succession ou une fusion, s'entourer des bonnes ressources peut faire toute la différence dans la réussite du transfert d'une entreprise.

Dans cet article, nous explorerons les différentes étapes clés du processus pour le transfert d'entreprise. Nous mettrons en lumière l'importance de s'entourer des bonnes ressources tout au long de ce processus.

Soyez certain que le conseiller va bien coordonner les différents intervenants au dossier.

Un conseiller d'expérience va s'assurer d'accomplir son travail grâce à :

- des avocats spécialisés en droit des affaires ;
- des conseillers en ressources humaines ;
- des fiscalistes ;
- des conseillers en gestion du changement ;
- d'autres professionnels pertinents et spécifiques à la situation de l'entrepreneur.

Un conseiller d'expérience et spécialisé en transfert d'entreprise peut amener de la valeur à un entrepreneur.

En effet, il sert de guide à travers les étapes complexes du processus de transfert. Son rôle est de déterminer les possibilités et les risques, et d'aider à maximiser la valeur de l'entreprise. Évidemment, le conseiller d'expérience facilite une transition en douceur pour toutes les parties impliquées.

Un processus complexe

Le temps peut être long du moment où l'entrepreneur choisit de commencer le processus de transfert de son entreprise jusqu'à la fin. Pour conclure la dernière signature, il peut se passer des mois, voire des années.

Cela dépend de la stratégie de transmission, du repreneur et du type de transaction.

Si c'est une vente pure, c'est normalement plus court. Cependant, d'autres modes de transfert d'entreprise sont plus longs.

La confiance et la communication : les clés d'un transfert d'entreprise réussie

Vendre ou transférer une entreprise est un processus complexe, souvent teinté d'incertitudes et d'émotions. La confiance mutuelle entre l'entrepreneur, l'acheteur ou le repreneur, et le conseiller d'expérience est alors essentielle pour une transition harmonieuse.

Le conseiller, par sa communication claire et transparente, joue un rôle crucial pour clarifier les attentes de chaque partie. Ainsi, cela aide à dissiper les perceptions erronées et à garantir un climat de confiance.

En s'appuyant sur son expérience, il guide et sécurise les différentes étapes du processus, favorisant une compréhension mutuelle des besoins et des objectifs de chacun.

C'est alors le commencement d'une communication ouverte et transparente, basée sur la confiance.



Ça permet de démystifier les complexités de la vente ou du transfert et d'aboutir à une transaction réussie pour toutes les parties prenantes.

Les possibilités

Un conseiller professionnel et spécialisé en transfert d'entreprise peut déterminer les possibilités pour un entrepreneur. Il peut réaliser une analyse approfondie du marché. Évaluer les tendances économiques, définir les besoins non satisfaits des clients potentiels. C'est son métier et il a l'expérience pour guider l'entrepreneur.

Les risques

Lorsqu'un entrepreneur s'engage dans une démarche pareille, il a besoin d'une personne qui a les connaissances et les compétences pour trouver les risques inhérents à la transaction. Le conseiller d'expérience effectue une analyse des finances et des opérations.

Il peut également évaluer les risques liés aux changements de marché, à la concurrence et à la stabilité de l'entreprise. Relativement aux contrats et aux aspects juridiques de l'entreprise, un avocat en droits des affaires peut effectuer le travail.

Prenez votre temps pour conclure la transaction

Conclure une transaction trop rapidement dans un transfert d'entreprise peut masquer des risques financiers, légaux et opérationnels non identifiés. Cela peut entraîner des complications post-transactionnelles.

Sans une diligence raisonnable et approfondie, l'acheteur ou le repreneur risque d'hériter de problèmes inattendus. Ainsi, ça peut compromettre la rentabilité et la viabilité de l'entreprise à long terme.

L'expérience d'un conseiller peut aider l'entrepreneur à naviguer dans ces complexités. Le but est d'assurer une transition plus sûre, équilibrée et éclairée pour toutes les parties impliquées.

Maximiser la valeur

Une erreur régulièrement faite par les entrepreneurs est de vouloir obtenir le montant le plus élevé possible pour leur entreprise. Bien qu'il soit légitime de penser cela, la réalité peut être différente. Un conseiller d'expérience va tenir compte du type de transaction, de la qualité de repreneur et des aspects fiscaux.

Il y a donc plusieurs facteurs à examiner pour la situation particulière de l'entrepreneur, et non seulement le prix obtenu.

Le conseiller d'expérience en transfert d'entreprise va déterminer les possibilités de croissance, optimiser les opérations et mettre en place une stratégie de sortie adaptée.

La planification fiscale

Il arrive parfois que l'entrepreneur veuille vendre son entreprise et passer à autre chose. Cependant, il y a une bonne quantité de points à vérifier sur le plan fiscal pour maximiser la transaction. Une transaction, c'est beaucoup plus qu'un prix, des échanges de chèques et une poignée de main à la fin.

C'est alors qu'un conseiller d'expérience peut réellement aider l'entrepreneur. Cela pour penser, planifier et coordonner les aspects fiscaux qui deviennent à l'avantage de l'entrepreneur. Le conseiller doit minimiser les obligations fiscales et optimiser la structure financière de l'opération. Ces éléments varient selon la juridiction, mais certains principes généraux s'appliquent dans de nombreux pays.

Quelques principaux éléments fiscaux à considérer :

Les plus-values (gains)

À la vente d'une entreprise, les gains encaissés par l'entrepreneur sont soumis à l'impôt sur les plus-values. Il est important de comprendre les taux applicables et les mécanismes d'exemptions qui existent. Selon les secteurs d'activités, il se peut que des programmes spéciaux puissent s'appliquer à l'entrepreneur.

La structure de la transaction

La question à se poser concernant la structure de la transaction peut être celle-ci : est-ce une vente d'actions ou une vente d'actifs ? La fiscalité peut varier considérablement selon le type de transaction. La vente des titres de l'entreprise ou la vente de certains ou de tous les actifs ont des implications distinctes pour le vendeur et pour l'acheteur.

Le traitement fiscal des passifs

La manière dont les passifs de l'entreprise sont traités dans la transaction peut avoir des implications fiscales. Entre autres, en ce qui concerne la déduction d'intérêts ou la reconnaissance de revenus.

L'amortissement

L'acheteur doit considérer la manière dont les actifs acquis seront amortis à des fins fiscales, puisque cela pourrait affecter la rentabilité future de l'entreprise et en fin de compte, insécuriser le vendeur.

L'assistance du conseiller d'expérience devient un investissement rentable pour l'entrepreneur.

La complexité des éléments fiscaux liés au transfert d'entreprise nécessite souvent l'assistance d'un conseiller d'expérience. Ce dernier a l'habitude de ce type de transaction et pensera à l'ensemble des points et des règlements afin d'optimiser la structure fiscale de la transaction.

Un conseiller d'expérience embauché dès le début est stratégique et essentiel pour maximiser les avantages financiers et minimiser les obligations fiscales liées au transfert d'entreprise.

MISSION DE FRANÇOIS BEAUDIN

Ma mission est claire :

Contribuer à la pérennité des PME du Québec et permettre à leurs propriétaires de récolter le fruit de leur travail avec des conseils stratégiques, afin d'augmenter la valeur et la probabilité d'un transfert réussi.

ISBN : 978-2-925249-11-5

