



### SE POSER LES VRAIES QUESTIONS!

GABRIEL NADON

Pour la plupart des entrepreneurs du secteur agroalimentaire, la relève de leur entreprise demeure une perspective qu'ils cherchent toujours à repousser le plus loin possible. Pour certains cependant, la pérennité de leur entreprise se place à l'avant plan et ces derniers préparent déjà une certaine forme de migration qui maximisera les chances de réussite du transfert de leur entreprise. A ce chapitre, il est opportun de rappeler qu'avant même d'enclencher un processus de transmission d'entreprise, un propriétaire doit aborder franchement certaines questions qui vont parfois au-delà de la décision d'affaires strictement rationnelle.

#### VOICI QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION QUI PEUVENT PERMETTRE D'ÉVALUER LE DEGRÉ DE PRÉPARATION D'UN TRANSFERT D'ENTREPRISE.

>> **Dans le cas d'un transfert familial**, le plan de relève de l'entreprise a-t-il été clairement annoncé, discuté et accepté par les membres de votre famille ? Dans le même ordre d'idées, les intérêts, les attentes et les besoins de chacun de ces membres qui composent votre relève sont-ils connus ? Question complexe lorsque l'on considère que la majorité des 71 % propriétaires d'entreprises canadiennes qui ont l'intention de prendre leur retraite d'ici 2015 n'ont pas encore choisi leur successeur !

>> **Sur le plan du capital humain, les «relèveurs»** ont-ils les connaissances, la motivation et le potentiel nécessaires pour poursuivre la croissance de l'entreprise et de l'amener vers de nouveaux horizons ? Cet élément est particulièrement important dans le cadre d'une réflexion stratégique pré-transfert, en considérant que ceux qui prendront la relève devront posséder des compétences différentes puisque les défis auxquels ils devront faire face au cours des 10 ou 20 prochaines années ne ressembleront en rien à ceux qu'ont dû relever leurs prédécesseurs. Toujours sur le plan du capital humain, le successeur de l'entreprise a-t-il été présenté «officiellement» et fait-il l'unanimité auprès des employés, des clients et des fournisseurs de l'entreprise ?

>> Finalement, **l'entreprise et les gens qui composent la relève** ont-ils les moyens financiers de racheter la participation du propriétaire sortant et de réaliser le plan de croissance ? Du même souffle, la sécurité financière du propriétaire sortant est-elle pleinement assurée, considérant que pour la majorité des entrepreneurs, la valeur de leur investissement dans leur entreprise représente une part très importante de leur patrimoine personnel ?

Voilà autant d'avenues qu'il est impératif d'explorer avant même d'amorcer un processus de transfert d'entreprise. ■

*Dans sa chronique du mois prochain, Gabriel Nadon, directeur de portefeuille du programme Solution Transfert PME du Fonds de Solidarité FTQ étalera les différentes formes de financement qui s'offrent aux jeunes entrepreneurs désireux de faire l'acquisition d'une entreprise.*

w w w . f o n d s f t q . c o m