

CHOISIR SA SORTIE, ASSURER SON AVENIR

Des milliers de propriétaires de petites et moyennes entreprises québécoises feront face à une étape importante dans le cycle de vie de leur entreprise qu'ils ont créée ou gérée durant de nombreuses années. Ils doivent planifier leur retrait de la vie professionnelle tout en confiant leur plus grande réalisation à de nouvelles personnes.

Au Québec, on estime que 25 000 PME devront changer de main au cours des prochaines années. S'il existe de nombreux cas où la succession relève de l'évidence par la famille ou la vente à des partenaires stratégiques à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, plusieurs propriétaires seront devant des choix moins clairs.

Les propriétaires de PME ont des enjeux et des préoccupations normales et nombreuses face à cette sortie :

- Assurer la survie et le développement de leur plus grande réalisation;
- Favoriser une saine gestion de l'entreprise;
- Contrôler le moment et le rythme de cette passation de propriété;
- Gérer cette transition vers la retraite;
- Protéger les personnes qui ont contribué à leur succès passé;
- Obtenir une juste valeur pour leur entreprise;
- Choisir la meilleure stratégie fiscale face à ce revenu très important, mais ponctuel.

LA VENTE AUX EMPLOYÉS

Dans plusieurs cas, les propriétaires auront entre les mains des entreprises rentables sans successeur ou acquéreur naturel.

Les employés de l'entreprise peuvent représenter une solution logique, efficace et durable.

Les employés regroupent le personnel de production, de vente et de gestion. Ils connaissent intimement l'entreprise à acheter et sont les premiers intéressés dans sa survie et son développement. Ils peuvent aussi s'adjoindre des ressources techniques pour enrichir leur capacité de gestion lors du départ du propriétaire, ainsi que des partenaires financiers pour compléter leurs propres ressources. Ils peuvent constituer ensemble une coopérative.

LA COOPÉRATIVE

La formule coopérative peut paraître étrangère aux propriétaires de PME. C'est pourtant un modèle connu, qui affiche de grands succès d'affaires. 3 300 coopératives opèrent et génèrent emplois et excédents au Québec. On peut penser au Mouvement Desjardins, La Coop fédérée, Agropur, Citadelle et Boisaco.

Une coopérative est une personne morale regroupant des personnes ou des sociétés qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels communs. En vue de les satisfaire, elles s'associent pour exploiter une entreprise conformément aux règles d'action coopérative. La coopérative est donc une entreprise privée, à but lucratif, mais qui est de propriété collective avec un mode de gouvernance démocratique assuré par ses membres.

Comme la société par actions, la coopérative est une personne morale distincte de ses membres et la responsabilité de chacun des membres y est limitée à la valeur des parts souscrites.

Toutefois, elle se distingue des autres entreprises par sa structure de propriété, sa gouvernance, sa finalité, sa gestion et ses valeurs.

C'est une solution adaptée pour assurer la pérennité d'une entreprise qui doit être vendue.

UNE SOLUTION FLEXIBLE

La formule coopérative permet de doter les nouveaux propriétaires du financement nécessaire, d'assurer la rétention du personnel stratégique et de moduler la passation des pouvoirs.

Plusieurs possibilités se présentent devant le propriétaire pour adopter un scénario qui répond aux exigences de l'entreprise selon les intérêts de tous :

- Tous les employés peuvent se regrouper ensemble pour constituer une coopérative de travail en tant qu'unique propriétaire de l'entreprise à vendre;
- Le personnel stratégique de l'entreprise peut constituer une société à capital-actions pour acquérir une part de la propriété avec les autres salariés regroupés en coopérative qui en acquièrent les autres parts. Ce partage se fait alors en fonction des capacités financières des deux groupes d'acteurs et du poids accordé à leur importance dans le succès futur de l'entreprise;

- Les employés peuvent faire appel à du financement adapté à ce type de projet, notamment auprès d'Investissement Québec;
- Les gestionnaires et les salariés peuvent compléter leur capacité d'investissement avec un fonds de capital de risque. Des institutions importantes telles que le Mouvement Desjardins, Fondation et le Fonds de solidarité FTQ peuvent investir dans de tels scénarios;
- Une coopérative peut aussi regrouper fournisseurs ou clients de l'entreprise afin de créer une coopérative d'usagers ou de producteurs;
- Si cela est souhaité par les acteurs, ce type d'acquisition peut s'échelonner dans le temps, où les employés achètent progressivement, sur quelques années, la totalité de l'entreprise, permettant de faciliter le financement de la transaction et rendre plus progressive la passation de l'expérience de gestion et des contacts de l'entrepreneur vendeur afin de maximiser les chances de succès de la relève.

LES ENJEUX D'UNE TRANSACTION

Les six enjeux de la reprise collective :

1. Les enjeux légaux;
2. Les enjeux fiscaux;
3. Les considérations stratégiques de la transaction;
4. Les enjeux financiers;
5. Les aspects opérationnels;
6. Les enjeux de gouvernance.

EN SAVOIR D'AVANTAGE

Pour en savoir davantage, consultez les autres publications de la série sur la reprise collective :

- La présentation d'un projet de transmission aux employés;
- Le guide diagnostic de la faisabilité de la transmission aux employés.

N'hésitez pas à communiquer avec les experts qui peuvent vous conseiller dans la planification et l'accompagnement de votre projet de vente de votre entreprise à vos partenaires historiques que sont vos employés.

Ils vous aideront à rapidement évaluer la faisabilité de ce scénario pour votre entreprise dans votre intérêt et celui de vos employés.

Ce document est une réalisation coopérative de :



Conseil
québécois
de la **coopération**
et de la **mutualité**

5955, rue Saint-Laurent
Bureau 204
Lévis (Québec) G6V 3P5
Tél. : 418.835.3710
www.cqcm.coop



32 rue St-Charles Ouest
Bureau 400
Longueuil (Québec) J4H 1C6
Té. : 450.646.7946
www.mceconseils.com

La reprise collective

LES AVANTAGES DE LA COOPÉRATION

Vendre à vos employés,
pourquoi pas?

