

# Ressource pour un transfert d'entreprise



Banque Royale





Bienvenue à la ressource de RBC pour un transfert d'entreprise.

Vendre votre entreprise ne se limite pas à remettre les clés à quelqu'un d'autre, à encaisser le chèque et à quitter les lieux. Pour assurer une transition en douceur, il existe différentes étapes à suivre en fonction de la personne qui prendra la relève.

Il est aussi judicieux de réfléchir à vos projets à l'égard de tout ce qui compte pour vous – mode de vie, résidence, famille, santé – et même de planifier l'avenir de l'entreprise que vous laissez derrière vous.

Votre conseiller en affaires RBC :

- examinera vos plans et votre calendrier de transfert ;
- vous aidera gratuitement à élaborer votre plan d'entreprise ;
- établira les solutions et les produits financiers qui vous permettront de passer à la prochaine étape de votre parcours.

La présente ressource décrit les sept éléments essentiels de la transition et offre des conseils sur la façon d'aborder chacun d'entre eux.



## 1: Vous apportez d'importants changements à votre entreprise, et RBC peut contribuer à faciliter la transition.

Comme c'est le cas pour toute chose en affaires, une transition en douceur nécessite de la préparation et de la planification. Peu importe que vous la vendiez à un tiers, que vous la transmettiez à un membre de votre famille ou que vous en retiriez progressivement, mieux vous serez préparé, plus le processus se déroulera aisément.

Quelle que soit la raison pour laquelle vous le faites, il ne sera pas facile de quitter l'entreprise que vous avez bâtie et à laquelle vous vous êtes consacré. Vous devrez prendre en compte plusieurs facteurs – vos employés, vos engagements envers vos partenaires financiers, et même votre famille –, sans oublier le legs de l'entreprise.

Votre conseiller en affaires RBC peut travailler avec vous (et avec vos partenaires d'affaires) afin de créer un plan tenant compte des attentes de toutes les parties. Il est possible d'élaborer un plan qui répondra aux besoins de chacun. Et puisque le plan indiquera clairement quand se fera la transition, tous les intervenants seront au diapason.

### Prochaines étapes

- Communiquez avec votre conseiller en affaires RBC pour amorcer la création d'un plan qui vous aidera à réaliser vos objectifs personnels et commerciaux.
- Rassemblez vos documents d'entreprise. Pour vous préparer à votre rencontre avec votre conseiller en affaires RBC, obtenez tout document manquant auprès de vos conseillers professionnels, comme votre avocat ou votre comptable.
- Faites participer les membres de votre famille et toute personne de confiance à la prise des décisions importantes.
- Établissez des dates pour revoir périodiquement votre plan et, s'il y a lieu, le mettre à jour en fonction de la réglementation et de vos besoins changeants
- Au besoin, constituez une équipe de gestion de la transition. Choisissez des personnes qui ajouteront de la valeur à votre entreprise ou qui seront en mesure de soutenir le prochain propriétaire.



## 2: Savez-vous comment évaluer avec exactitude la valeur de votre entreprise ?

Pour tirer le maximum de la vente de votre entreprise, vous devez vous assurer que sa valeur est établie avec exactitude. Il est donc préférable de faire effectuer cette évaluation par un professionnel – un courtier en entreprises, un comptable ou un conseiller sectoriel.

La valeur d'une entreprise dépend de deux facteurs : le montant qu'un acheteur est disposé à payer pour l'acquérir et le montant que vous êtes prêt à accepter pour la vendre. Pour établir ces deux montants de façon réaliste, il faut tenir compte de nombreux éléments.

### 1. Valeur liquidative nette des actifs

Faites d'abord le total de la valeur de vos actifs – équipement, ameublement, véhicules, stocks, comptes clients et argent en banque. Soustrayez ensuite tout passif, comme l'argent dû à des tiers ou l'impôt exigible si quelqu'un achètera les actions de l'entreprise. Vous obtiendrez ainsi la valeur liquidative nette des actifs, qui vous permettra d'établir un prix de base pour l'entreprise.

### 2. Valeur liquidative nette des actifs, plus survaleur

Au montant calculé ci-dessus, ajoutez la survaleur – un actif incorporel qui repose sur la supposition que les ventes et le bénéfice de l'entreprise se poursuivront. La survaleur sera plus élevée si l'entreprise :

- entretient d'excellentes relations avec ses clients et ses fournisseurs ;
- détient une propriété intellectuelle protégée qui lui procure un avantage concurrentiel ;
- est située dans un emplacement de choix avec un bail à long terme fiable ;
- possède un bon flux de trésorerie et n'a pas de dettes ;
- s'accompagne de systèmes et procédés administratifs documentés pouvant être utilisés par le nouveau propriétaire ;

- possède un personnel fidèle, compétent et expérimenté qui restera à l'emploi de l'entreprise.

### 3. Valeur marchande

Cette méthode consiste à comparer votre entreprise à d'autres entreprises qui ont récemment été vendues, et elle s'appuie habituellement sur les données de courtiers et sur des lignes directrices sectorielles. Par exemple, l'évaluation de la valeur marchande d'une ferme peut être fondée sur sa capacité de production, et celle d'une entreprise de logiciels sur ses revenus récurrents. Comme pour l'achat d'une maison, malheureusement, le prix n'est pas toujours dicté par la valeur réelle, mais plutôt par la demande. Or, le prix auquel se vendent des entreprises semblables d'un secteur semblable ne s'applique pas nécessairement à la vôtre. Il se peut que vous ayez de meilleurs clients, produits, employés ou occasions d'affaires.

L'évaluation de votre entreprise par des professionnels peut être utile en cas de tensions au sein de la famille. Ainsi, tous les intervenants sauront qu'elle a été évaluée avec impartialité.

#### Prochaines étapes

- Communiquez avec votre conseiller en affaires RBC afin d'amorcer le processus d'évaluation.
- Voyez si des entreprises semblables à la vôtre sont à vendre. Vous pourriez en tirer une meilleure estimation du prix que vous pourriez demander.
- Vérifiez s'il existe des lignes directrices sectorielles pour la vente d'une entreprise comme la vôtre.
- Rencontrez vos conseillers pour discuter de mesures possibles que vous pourriez prendre pour ajouter de la valeur à votre entreprise.



### 3: Comment pouvez-vous maximiser la valeur de votre entreprise ?

Afin d'en obtenir le meilleur prix, votre entreprise doit être en excellent état. Prenez donc les mesures suivantes :

- Faites vos prévisions de bénéfice net pour la prochaine année afin de déterminer l'état de l'entreprise. Vous pourrez ensuite, s'il y a lieu, prendre les mesures voulues pour la rendre plus attrayante pour les acheteurs potentiels.
- Tentez de maintenir un flux de trésorerie stable tout au long de l'année. Retardez ou devancez vos achats importants pour y parvenir.
- Améliorez votre fonds de roulement en vendant l'équipement et les biens sous-utilisés. Une gestion des stocks efficace et un contrôle rigoureux du crédit aideront aussi à améliorer le fonds de roulement.
- Fidélisez vos clients, afin que les acheteurs potentiels sachent qu'ils peuvent compter sur cette clientèle. Améliorez l'expérience client pour vous en assurer.
- Veillez à ce que vos systèmes et procédés soient excellents et bien documentés. Les acheteurs attribueront à votre entreprise une plus grande valeur si vous avez de bons systèmes fournissant rapidement de l'information exacte.

Les considérations d'ordre fiscal et les options et obligations financières et légales dépendront du type d'entreprise et de la façon dont vous souhaitez effectuer la transition.

La plupart des entreprises devront payer de l'impôt sur gain en capital pour toute partie du prix de vente qui excède la valeur liquidative nette des actifs de l'entreprise. Vous pourriez cependant être admissible à une exemption (appelée exonération cumulative des gains en capital [EGC]). Il existe d'autres complications, par exemple si vous avez fractionné votre revenu avec des membres de votre famille, si l'entreprise possède des locaux ou détient des actifs à l'extérieur du Canada, ou si vous administrez une fiducie.

#### Prochaines étapes

- Communiquez avec votre conseiller en affaires RBC pour qu'il vous aide à maximiser la valeur de votre entreprise, notamment au chapitre des enjeux légaux et fiscaux.
- Avisez votre comptable et votre avocat de votre intention de quitter l'entreprise afin qu'ils puissent se préparer à vous y aider.



## 4: Quels seront vos besoins en matière de revenus une fois à la retraite ?

Avez-vous réfléchi à votre mode de vie à la retraite ? Aurez-vous assez de fonds pour soutenir ce mode de vie ? Il est important d'estimer les revenus mensuels dont vous aurez besoin une fois à la retraite. Tout manque devra être comblé par votre épargne ou vos placements.

En faisant ce calcul maintenant, vous saurez si vous êtes sur la bonne voie et pourrez établir combien de temps vous devrez encore travailler pour vous assurer le mode de vie souhaité à la retraite. Une fois l'entreprise vendue et le produit de la vente placé, le rendement des placements suffira-t-il vraisemblablement à soutenir votre mode de vie espéré ? Dans la négative, vous devrez revoir vos attentes en matière de revenus, continuer de travailler afin de faire augmenter la valeur de votre entreprise pour qu'elle justifie un prix plus élevé, ou conserver des actions de l'entreprise pour encaisser des dividendes.

Consultez notre [tableau d'investissement](#) pour voir comment votre épargne peut fructifier au fil du temps. Il illustre bien avec quelle rapidité l'épargne peut s'accumuler.

Nous offrons des outils pour vous aider à investir le produit de la vente de votre entreprise :

- Un plan de diversification. Nous pouvons vous aider à créer un plan de diversification qui tient compte du produit de la vente, de votre âge, de vos placements, de votre tolérance au risque, de vos projets personnels et des projets de l'entreprise.

- Nous offrons également des solutions de [gestion de patrimoine](#) et de [placement pour entreprises](#) qui vous aideront à gérer le produit de la vente de l'entreprise. Votre conseiller en affaires RBC vous présentera les bons experts qui vous aideront à mettre au point un plan de retraite qui vous conviendra : ils analyseront votre passif et vos placements et vous offriront des conseils sur la façon de créer une valeur ajoutée qui répondra à vos besoins.

### Prochaines étapes

- Votre conseiller en affaires RBC pourra vous mettre en communication avec des spécialistes de RBC qui calculeront le revenu mensuel dont vous aurez besoin pour mener le mode de vie que vous souhaitez à la retraite.
- Cernez tout manque et concevez un plan pour le combler.



## 5: À qui et comment transférerez-vous la direction et la gestion de l'entreprise ?

L'une des facettes les plus importantes d'un plan de transition d'entreprise est le transfert des responsabilités liées à la direction, à la prise de décisions et à la gestion des activités courantes de l'entreprise afin d'en favoriser la réussite et la croissance.

Si vous travaillez avec des membres de votre famille depuis des années, vous avez probablement déjà choisi votre relève. Il est tout aussi avantageux de vendre l'entreprise à des partenaires ou à des employés qui connaissent bien son fonctionnement, car une équipe de direction pourrait ainsi déjà être en place.

Peu importe qui prendra la relève, mieux vous préparez cette personne à assumer son nouveau rôle, plus il est probable que la transition soit réussie. Votre première tâche consistera à tout documenter à l'intention du nouveau propriétaire.

- Rédigez des manuels d'exploitation.
- Laissez le nouveau propriétaire vous observer au travail et donnez-lui des responsabilités. Il devra en apprendre le plus possible pendant que vous êtes encore là. Expliquez-lui toujours pourquoi vous faites les choses d'une certaine façon et comment vous prenez vos décisions.
- Déléguez-lui des responsabilités jusqu'à ce qu'il soit vraiment prêt à diriger l'entreprise sans vous.

Nous pouvons vous aider à faire tout cela, de même qu'à assurer la continuité des services financiers à l'entreprise.

### Prochaines étapes

- Présentez votre nouvelle équipe de direction à votre conseiller en affaires RBC pour veiller à la continuité des services bancaires et commerciaux, et à l'élaboration d'un plan d'intégration exhaustif.
- Documentez les différentes facettes de votre entreprise.
- Expliquez en termes généraux comment vous avez mené vos activités. Il reviendra ensuite au nouveau propriétaire de choisir ce qu'il continuera de faire et ce qu'il changera.
- Faites participer votre équipe RBC à l'intégration du nouveau propriétaire de l'entreprise.



## 6: Prévoyez l'imprévu

Peut-être devez-vous vendre votre entreprise pour des motifs de maladie. Si vous ou l'un de vos proches êtes aux prises avec des problèmes de santé, vous avez possiblement décidé de :

- réduire vos heures de travail et de graduellement remettre l'entreprise entre d'autres mains ;
- demeurer propriétaire de l'entreprise, mais de laisser quelqu'un d'autre en diriger les activités au quotidien ;
- vendre l'entreprise et de cesser complètement de travailler.

Il est judicieux d'être préparé aux imprévus.

Nous pouvons vous aider à rédiger un testament et à concevoir des plans d'urgence qui répondront à vos besoins personnels et commerciaux en cas de circonstances imprévues ou même de tragédie. La planification successorale, c'est bien plus qu'un testament. Elle consiste à avoir les bonnes conversations avec les bonnes personnes au bon moment.

Discutez avec votre conseiller en affaires RBC de vos options en cas d'urgence, de problèmes de santé ou de décès. Vous aurez l'esprit tranquille, sachant qu'il existe un plan pour poursuivre l'exploitation de votre entreprise si vous n'êtes plus aux commandes.

### Prochaines étapes

- Discutez de vos plans avec votre conseiller en affaires RBC ; il vous orientera vers le bon spécialiste RBC.
- Parlez de divers scénarios d'urgence avec votre famille et vos employés clés.
- Décidez qui prendra en main la gestion de l'entreprise si vous devez quitter vos fonctions.





## 7: Quels sont vos projets ?

Il vous sera plus facile de quitter votre entreprise si vous avez une idée claire de ce que vous ferez ensuite. Il n'est pas nécessaire d'établir une date précise ni d'avoir des plans définitifs, mais il vous sera utile de commencer à réfléchir à l'avenir.

Vous pourriez, par exemple :

- Acheter une autre entreprise. Vous pourriez investir le produit de la vente de votre entreprise dans une nouvelle entreprise (si vous avez une idée géniale) ou trouver un concurrent ou un fournisseur dont vous aimeriez faire l'acquisition.
- Aider d'autres entreprises en devenant un investisseur providentiel. Vous pourriez aider une entreprise en démarrage prometteuse à prendre son envol, surtout si vous prévoyez un bon rendement du capital investi.
- Travailler à temps partiel. Vous en avez peut-être assez d'être le patron et d'avoir à composer avec le stress qui est associé à ce rôle et êtes prêt à occuper un emploi « passe-temps » moins stressant, avec moins d'heures, dans un domaine qui vous a toujours intéressé.

- Faire du bénévolat. Vous avez possiblement déjà fait des dons à des œuvres de bienfaisance. Maintenant, vous pouvez leur donner de votre temps.
- Retourner aux études. Vous avez peut-être un programme d'études à terminer, ou envie d'entreprendre un programme de cycle supérieur. Il n'est jamais trop tard pour poursuivre ses études.
- Prendre votre retraite. Vous pourriez voyager, vous consacrer à un nouveau passe-temps ou à une activité sportive, ou vous dévouer dans la collectivité.

### Prochaines étapes

- Prenez une décision. Comme pour toute chose, mieux vous serez préparé, meilleures seront vos chances de réussite.
- Communiquez avec votre conseiller en affaires RBC. Il vous expliquera comment nous pourrions vous aider en élaborant gratuitement un plan qui vous permettra de vous préparer en vue de la prochaine étape.

#### **Aide et ressources :**

Des spécialistes de RBC peuvent vous soutenir à diverses étapes de la transition de votre entreprise, qu'il s'agisse de constituer votre équipe de conseillers, de maximiser la valeur de votre entreprise, de financer la transition, d'établir des stratégies fiscales ou de planifier votre retraite. Communiquez avec votre conseiller en affaires RBC pour rencontrer les experts qui vous aideront à réaliser votre transition.



**Banque Royale**

Le contenu du présent document est fourni à titre informatif seulement et n'a pas pour objet de donner des conseils précis de nature financière, fiscale, juridique, comptable ou autre. Vous ne devez pas vous y fier à cet égard ni agir sur la foi de l'information sans demander l'avis d'un professionnel. Votre conseiller fera en sorte que votre propre situation soit prise en compte et que toute mesure prise le soit en fonction des plus récents renseignements disponibles.