

Bien préparer son transfert d'entreprise

Un gage de succès



Valérie Grenier, agr.
Conseillère en gestion

GMA

Groupe multiconseil agricole
Saguenay—Lac-Saint-Jean



Plan de la présentation

- **Définition du transfert d'entreprise**
- **But du cédant et de la relève**
- **Étapes du transfert**
- **Conditions favorables**
- **Conditions défavorables**
- **Avantages de consulter un conseiller en gestion**



Définition du transfert d'entreprise

- **Vente :** - Transaction à la JVM.
- Transfert total du contrôle du jour au lendemain.
- **Succession :** - La génération en place reste dans l'entreprise et la lègue par testament.
- **Transfert :** - Implique une période où la génération en place va laisser progressivement le contrôle à la génération suivante.
- Compromis entre le niveau de revenus à la retraite et la viabilité de l'entreprise.



But du cédant et de la relève

- **Cédant** : Souhaite la **continuité** de l'entreprise.



Accepter que le prix de vente puisse être inférieur à la JVM de l'entreprise (40% à 80%).

- * La majorité des transferts au Québec sont basés sur la CDR.

- **Relève** : - Fait le **choix** de l'agriculture.
- Souhaite faire progresser l'entreprise.



Étapes du transfert

1. Conseil de famille

- À faire même si la relève est déjà active dans l'entreprise.
- Discuter ouvertement.
- Vérifier l'intérêt de chacun.
- Possibilité de relève non apparentée.



Étapes du transfert

2. Impliquer la relève potentielle

- **Opérations**
- **Gestion**
- **Responsabilités**
- **Encourager les initiatives**



Étapes du transfert

3. Déterminer les besoins des cédants

- Revenus extérieurs
- Placements
- Besoin de se reloger
- Projets de retraite
- Équité avec les autres enfants

Planificateur
financier

Conseiller
en gestion



Étapes du transfert

4. Établir la Juste Valeur Marchande

- **Évaluation des actifs**
- **Déterminer les passifs**
- **Actifs JVM – passifs réels = JVM**

Conseiller
en gestion



Étapes du transfert

5. Calculer la capacité de remboursement (CDR)

- Taux de charges
- Besoins des cédants
- Besoins en investissements / emprunts
- Marge de sécurité à conserver
- Taux d'intérêts et amortissement des emprunts

Conseiller
en gestion



Étapes du transfert

5. Calculer la capacité de remboursement (CDR)

CDR maximum	= 100 000\$
Marge de sécurité (5%)	<u>- 20 000\$</u>
Paiements maximum	= 80 000\$

- Taux et amortissement moyen : 15 ans à 5%

Endettement maximum	= 843 000\$
Endettement actuel	<u>- 600 000\$</u>
Montant pour les cédants	= 243 000\$

Étapes du transfert

6. Évaluer les impacts fiscaux

- Nature juridique
- Compagnie de gestion?
- Fiducie?
- Exonération de gain en capital
- Mémo fiscal

Fiscaliste



Étapes du transfert

7. Évaluer les besoins en assurances

- Assurance vie (cédant et relève)
- Assurance salaire
- Assurance maladies graves
- Rachat des parts en cas de décès
- Équité entre les enfants

Conseiller
en sécurité
financière

Conseiller
en gestion

Étapes du transfert

8. Convention

- **Vaut mieux plus que pas assez**
- **Don patrimonial**
- **Décès**
- **Avantages**
- **Salaires**

Conseiller
en gestion

Notaire ou
avocat

Étapes du transfert

9. Financement

- **Rencontre créancier**
- **Mémo fiscal**

Directeur de
comptes

Conseiller
en gestion

Étapes du transfert

10. Notaire

- Rédaction des contrats et documents légaux
- Signatures



Conditions favorables

- Vision commune du développement de l'entreprise
- Relève clairement identifiée et formée
- Bonne communication, réunions formelles et informelles
- Relève impliquée dans la gestion et la prise de décisions
- Respect entre les personnes



Conditions favorables (suite)

- Cédant accepte l'idée de laisser sa place
- Entreprise en bonne situation financière
- S'entourer de professionnels compétents
- Relève doit se voir comme un gestionnaire d'entreprise
- Relève impliquée et dévouée



Conditions défavorables

- Peu de dialogue
- Idées divergentes et ne pas tenir compte de l'avis des autres
- Relève peu formée et qui participe peu aux réunions
- Absence de délégation
- Manque de reconnaissance réciproque



Conditions défavorables (suite)

- Jalousie des autres membres de la famille
- Peu de temps accordé à la préparation du transfert
- Entreprise en difficultés financières, inefficace
- Ne pas consulter de professionnels compétents



L'essentiel du transfert d'entreprise

- Prendre le temps nécessaire pour bien faire les choses
- S'entourer de professionnels compétents
- Bonne communication
- **RESPECT**

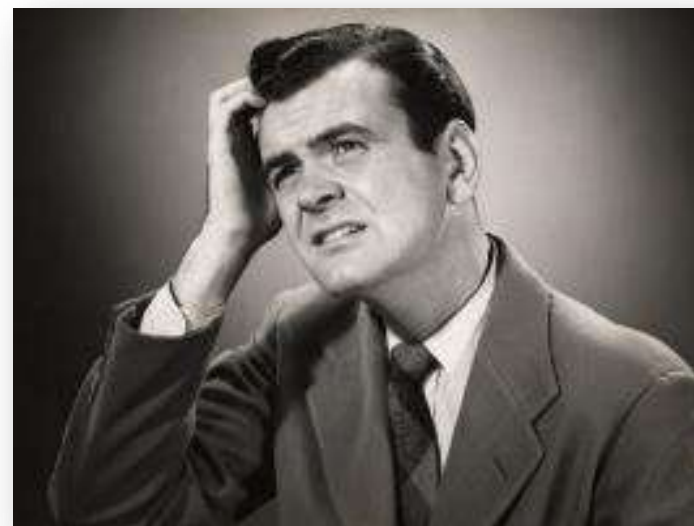


Avantages d'un conseiller en gestion

- La grande question des producteurs :

**Investir du temps et de
l'argent en gestion...**

Est-ce que ça vaut la peine?



Avantages d'un conseiller en gestion

- Démystifier la gestion :



**Déjà au cœur de
toutes vos décisions!**



Avantages d'un conseiller en gestion

- Diagnostic d'entreprise
- Analyse technico-économique et financière
- Analyse de rentabilité
- Budgétisation
- Choix d'investissement
- Analyse des coûts de production
- Gestion de crise (sinistres)



Avantages d'un conseiller en gestion

- Planification stratégique et plan d'action
- Plan d'affaires
- Plan de redressement
- Médiation agricole
- Gestion de conflits
- Permet de faire de la gestion proactive plutôt que réactive
- Soutien à la comptabilité et administratif



Avantages d'un conseiller en gestion

● 3 règles à suivre pour rester en affaires :

1. Comprendre son environnement d'affaires

- *Identifier les occasions et les risques*



2. Connaître son coût de production

- *À quoi ressemble votre «tableau de bord»?*



3. Savoir gérer les bonnes années

- *Le danger des lunettes roses...*



GMA Saguenay-Lac-St-Jean

Trois points de services :

St-Félicien



Alma



Saguenay



Un bureau satellite :

Dolbeau-Mistassini



Merci !

Questions

