



DROIT COMMERCIAL

La vente d'une entreprise : Les défis et opportunités à l'aube du 21^e siècle

Au cours de la prochaine décennie, le Canada traversera une transition socio-économique inégalée depuis l'après-guerre. En effet, la majorité des entreprises canadiennes de petite et moyenne taille (les « P.M.E. ») seront mises en vente au cours de la prochaine décennie.

Les P.M.E. sont au cœur de l'économie canadienne et constituent son moteur. Or, la plupart des fondateurs et dirigeants d'entreprises canadiens sont issus de la même génération, soit celle des baby-boomers. Ces entrepreneurs approchent donc tous l'âge de la retraite en même temps. Sentant le désir, voir le besoin, de moins travailler, ils se retireront des affaires d'ici cinq à dix ans.

Dans ce contexte, réaliser ses capitaux en liquidité par la vente de son entreprise ne sera pas facile. En effet, il sera difficile de trouver un acheteur disposant des capacités et des capitaux nécessaires à l'achat d'une entreprise, d'autant plus qu'il y aura plus de vendeur que d'acheteurs disponibles. Ainsi, il est tout à fait possible que de nombreuses P.M.E. très rentables et intéressantes ne trouvent pas preneurs.

La P.M.E. : Moteur de l'économie

L'économie canadienne est principalement formée par des P.M.E. Au Québec seulement, elles constituent 90 % des entreprises en activité. Les P.M.E. sont les principales responsables du développement économique, de l'innovation et de la création d'emplois dans la province. Notamment, quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des nouveaux emplois créés chaque année au Québec se retrouvent au sein d'une P.M.E. En général, une P.M.E. est la propriété d'un actionnaire unique (ou du moins majoritaire), habituellement son fondateur.

Portrait de l'entrepreneur québécois

Selon les statistiques, les entrepreneurs québécois sont en majorité des hommes, de race blanche, âgés de 40 à 64 ans. Ils font partie de la génération des baby-boomers. Leur niveau de scolarité ne dépasse habituellement pas le secondaire.

En somme, les entrepreneurs québécois sont des *self-made-men*, qui ont travaillé dur toute leur vie durant afin de développer leur entreprise, laquelle constitue essentiellement leur seul actif. À l'arrivée de la retraite (typiquement 65 ans pour leur génération), nombre de ces entrepreneurs voudront naturellement retirer les fruits de leur labeur en vendant leur entreprise.

La relève et les acheteurs potentiels

La prochaine génération d'entrepreneurs québécois sera bien différente de celle d'aujourd'hui. Tout d'abord, son niveau d'éducation sera plus élevé (collégial ou universitaire). De plus, dû aux évolutions de la société, cette génération présentera une bien plus grande diversité socio-culturelle. On peut d'ores et déjà prévoir une présence accrue des femmes et de personnes issues des minorités culturelles, incluant une bonne proportion de Néo-Canadiens (de première et de deuxième génération).

Cependant, il sera loin d'être évident pour les entrepreneurs de trouver preneurs pour leurs entreprises. En gros, trois avenues de solutions s'offrent à eux : (1) leur famille (la plupart des P.M.E. québécoises étant des entreprises familiales); (2) leurs employés (« management buy-out » dans la plupart des cas); ou encore (3) un rachat par des tiers (incluant les concurrents, etc.).

Les enjeux pour l'entrepreneur

Alors qu'il contemple la vente de l'entreprise qu'il a créée, l'entrepreneur a certainement de grandes attentes quant à la valeur de son entreprise. Cependant, les entrepreneurs doivent réaliser qu'il ne leur sera pas toujours possible de vendre à leur prix. En effet, la relève sera difficile à trouver, alors même que la majorité des entrepreneurs voudront vendre en même temps. En conséquence, la conjoncture au cours des prochaines années sera la suivante : beaucoup de vendeurs pour peu d'acheteurs.

De plus, le défi ne sera pas seulement de trouver un acheteur intéressé; ce sera surtout de s'assurer que ce dernier disposera des ressources financières nécessaires afin de racheter les parts de l'entrepreneur. La grande majorité des nouveaux entrepreneurs ne possèdent pas en propre les capitaux nécessaires pour acheter une entreprise déjà établie. Pour sa part, l'entrepreneur qui prend sa retraite ne souhaite pas laisser un solde de prix de vente, compte tenu du risque afférent. Il sera donc essentiel que l'entreprise soit dans une situation où l'acheteur pourra obtenir du financement.

Conclusion

Pour les entrepreneurs qui prendront leur retraite, les années à venir devront être consacrées à la préparation de leur entreprise, tant du point de vue financier que juridique, s'ils désirent obtenir un bon prix dans un marché qui ne leur sera pas favorable. À l'inverse, il y aura beaucoup d'opportunité au cours de la prochaine décennie pour ceux qui souhaitent acquérir une entreprise. Il y aura en effet un marché où beaucoup d'entreprises seront mises en vente pour un nombre restreint d'acheteurs.

Pour rendre leur entreprise plus intéressante à l'acheteur potentiel, les entrepreneurs devront notamment assainir leurs états financiers en prévision de la vérification diligente par l'acheteur, ou encore, de façon à ce que ce dernier puisse facilement obtenir du financement pour l'achat de l'entreprise. Également, les entrepreneurs devront entre autre régulariser les relations juridiques de l'entreprise (contrats de travail avec des employés-clefs, ententes avec des fournisseurs, etc.) ainsi que l'enregistrement de la propriété intellectuelle (marques de commerce, etc.).

Une telle préparation de la vente d'une entreprise ne se fait pas du jour au lendemain. Il s'agit d'un travail de fond, exercé en parallèle de la gestion quotidienne de l'entreprise, qui s'étale sur une période de 3 à 5 ans. L'entrepreneur doit également s'adjoindre les services de conseillers avisés—professionnels de la comptabilité, de la fiscalité et du droit—afin d'établir un plan d'action et de l'accompagner dans son exécution.

Suivez la *Chronique juridique* au cours des prochains mois alors que les auteurs approfondiront les aspects financiers, dans un premier temps, et sur les aspects juridiques, dans un second temps, de la préparation de la vente d'une entreprise lorsque l'entrepreneur se retire des affaires.

Dernière mise à jour : avril 2011

Cet article est rédigé par **Me Alain P. Lecours**, en collaboration avec **Me Louis-René Hébert**. La Chronique Juridique est distribuée gratuitement, via courrier électronique, aux clients du cabinet ainsi qu'à ses partenaires d'affaires. Le présent document a pour but d'informer et peut ne pas refléter les plus récents développements juridiques. Les clients et les lecteurs ne doivent pas agir ou s'abstenir d'agir sur la base des informations contenues à la présente chronique sans d'abord avoir obtenu le conseil juridique d'un professionnel.

Me Alain P. Lecours
LECOURS, HÉBERT AVOCATS INC.
354, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 100
Montréal, QC, Canada H2Y 1T9
Téléphone : (514) 344-8784
Télécopieur: (514) 344-9790
Lecours@LecoursHebert.com

Sur notre [site web](#), vous trouverez un lien permanent jusqu'à nos chroniques mensuelles. Si vous désirez nous faire part de vos commentaires sur les sujets traités, n'hésitez pas à nous contacter: lecours@LecoursHebert.com

Si vous désirez ajouter ou modifier une adresse courriel (email) afin de recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur le lien suivant :

[Inclure, ajouter ou modifier mon adresse email à la liste de distribution](#)

Si vous ne souhaitez plus recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur ce lien
[Exclusion – Retirer mon adresse email de la liste de distribution](#)
