

Un transfert d'entreprise

Ça se prépare de longue main

Publireportage

« La culture dans laquelle s'est développée mon entreprise, je veux que ça continue ». Le respect des employés, de l'environnement et l'implication dans le milieu ont amené Gilles Denis à construire son IGA à Cookshire-Eaton selon des normes LEED. La passion qui l'anime et qu'il veut transmettre, « ça ne pousse pas dans les arbres », lance-t-il en riant.

M. Denis prévoit passer les commandes de son entreprise à son fils Pierre dans une dizaine d'années. « Pierre a 23 ans, les employés l'ont vu très jeune dans mon ancienne épicerie. Pourtant, il lui reste beaucoup de choses à apprendre d'ici là », explique-t-il. L'aide qu'il a lui-même reçue du CLD du Haut-Saint-François, il souhaite qu'il sache l'utiliser à bon escient.

Poursuivant sur sa lancée, le propriétaire

ajoute que ce n'est pas tout de bien connaître les différentes sections de l'épicerie. « La première démarche, c'est de découvrir le magasin avec tout ce que ça implique. Ces temps-ci, Pierre travaille dans le rayon des fromages et charcuteries. Il est très content de ce qu'il fait ».

Au-delà de l'appropriation des différents services, il faut former la relève pour qu'elle soit efficace et qu'elle aime passionnément ce genre de commerce. M. Denis souligne l'aide que lui apporte le directeur de l'entreprise, Marcel Charpentier.

Pierre suit aussi toutes sortes de cours, entre autres, celles que fournit la chaîne de magasins Sobey's. L'intégration se fait à long terme, il doit démontrer la maîtrise de ses compétences pour atteindre le succès. De plus, il doit prouver qu'il réussit bien dans la gestion du personnel.

Formé aux HEC de



Gilles Denis

Montréal, M. Denis a pris son expérience à la Fédération des coopératives de consommateurs avant de venir exploiter sa première épicerie à Cookshire à partir de 1988. « C'était difficile parce que le volume des ventes était faible », se rappelle M. Denis.

C'est pour ça qu'il a relevé le défi de construire un IGA LEED en 2010. Âgé de 66 ans, il accepte

de ne pas être à la retraite. M. Denis compte atteindre une rentabilité permettant un transfert viable de l'entreprise d'ici 10 ans.

M. Denis reconnaît qu'il a beaucoup réfléchi avant de se lancer dans l'aventure. « Quand j'ai accepté de construire, je voulais remercier les gens qui ont eu confiance en moi. Je souhaite être digne de cette fidélité encore et c'est la raison qui me pousse à diminuer l'empreinte écologique de l'entreprise et de lui donner l'image de marque de celle qui s'implique dans le milieu ».

M. Denis sait que c'est difficile d'être dans les affaires et il constate que, souvent, les propriétaires d'entreprises vont cacher leur situation. Au contraire, ils doivent s'entourer, bâtir une équipe et lui faire confiance même si les choses ne sont pas faites exactement comme eux le feraient, explique-t-il.

La relève d'entreprise :



Saviez-vous que la planification de la relève d'entreprise est souvent négligée? Plusieurs entrepreneurs ont probablement passé plus de temps à produire leur 1er plan d'affaires que de planifier leur relève; cependant, les deux étapes sont très importantes dans la vie d'une entreprise.

Lors du processus de relève, le relevé devrait consulter un fiscaliste pour limiter l'implication fiscale liée à la vente de son entreprise et d'un planificateur financier pour connaître ses besoins monétaires lors de sa retraite. Le fiscaliste pourra aider le vendeur à abaisser sa charge fiscale en utilisant plusieurs stratégies et d'essayer de trouver un gagnant gagnant entre ses intérêts et ceux de l'acheteur. Car les deux n'ont pas les mêmes intérêts dans la transaction. D'un point de vue vendeur, il est plus avantageux de vendre les actions de l'entreprise, car il aura accès à plusieurs stratégies pour limiter et différer sa charge fiscale. Du côté acheteur, il est de son intérêt d'acheter les actifs de l'entreprise, car il aura la possibilité de prendre des plus grosses charges d'amortissement dans les premières années et aussi il se protège de certains recours contre l'entreprise achetée. Dans le cas d'une relève familiale ou une relève par un employé clé, la stratégie généralement utilisée est un gel successoral. La stratégie est de geler les capitaux propres actuels de l'entreprise en réorganisant son capital de l'entreprise. Du fait même, le propriétaire actuel connaît déjà les implications fiscales de la vente de son entreprise et peut prendre des mesures pour amoindrir les effets. Il pourra aussi profiter de l'exonération de 750 000 \$ sur ses gains en capitaux liés à la vente des actions d'une société exploitant une petite entreprise (SEPE) et il y a quelques critères à respecter pour être considéré une SEPE. Un bon fiscaliste pourra vous aider dans vos démarches. Si la relève est planifiée, il sera plus facile d'utiliser cette mesure. Grâce au gel successoral, il est possible de créer une nouvelle catégorie d'actions ordinaires qui permettra de céder le contrôle de l'entreprise à un prix abordable (ex. : émission de 100 actions ordinaires à 1 \$).

Le CLD peut aider financièrement et techniquement lors d'un processus de relève. Le CLD offre les aides financières suivantes: le prêt FLI relève et la subvention jeune entrepreneur. Dans le premier cas, l'aide est un prêt sans intérêts d'un maximum de 25 000 \$ sur un terme de 5 ans et dans le deuxième cas, l'aide est une subvention représentant 10% des coûts du projet jusqu'à maximum 5 000 \$. Les deux peuvent être intégrés dans le montage financier du rachat pour le releveur et servir de fonds pour les obligations fiscales à court et moyen terme du relevé.