

Que se passe-t-il si les enfants ne souhaitent pas reprendre l'entreprise familiale?

Il est courant pour les propriétaires d'une entreprise familiale qui souhaitent tirer leur révérence de passer le flambeau à la génération suivante. Cependant, de récentes constatations faites aux États-Unis par la société de services professionnels PwC montrent que transférer l'entreprise à des membres de la famille ne correspond plus à la norme. Selon un sondage mené par PwC auprès de propriétaires d'entreprise familiale souhaitant se retirer dans les cinq prochaines années, seuls 41 % d'entre eux veulent que l'entreprise reste dans la famille, 30 % désirent que la génération suivante possède l'entreprise, mais ne la gère pas et 11 % comptent chercher des acheteurs en dehors de la famille. De plus, les enfants adultes ont souvent des projets de carrière à l'extérieur de l'entreprise familiale. Tous ces facteurs contribuent à la possibilité que l'entreprise ne reste pas dans la famille.

Dans ce contexte d'évolution, il est important que les propriétaires d'entreprise familiale élaborent une stratégie de transition claire. Pour faciliter ce processus, il faut garder certains éléments à l'esprit.



Communiquer tôt

Lorsqu'il est question de planifier une stratégie de transition, il est essentiel d'en discuter le plus tôt possible. Communiquez clairement avec les membres de votre famille dès le début en vue d'aborder le sujet de l'entreprise familiale. Vous devrez peut-être amorcer la conversation avec vos enfants avant qu'ils n'entament leurs études postsecondaires. De plus, assurez-vous de faire régulièrement le point avec vos enfants pour vous informer sur l'évolution de leurs centres d'intérêt.



Avoir un plan B

Si les membres de la génération suivante ne souhaitent pas prendre la relève, songez à leur demander s'ils seraient prêts à être propriétaires de l'entreprise dans le cas où elle serait gérée par quelqu'un d'autre. Grâce à cette option, le leadership est externe et la famille reste propriétaire. Si cette option est écartée, il pourrait être préférable d'envisager un acheteur externe – bien souvent, un concurrent amical ou un employé fidèle.



Prévoir suffisamment de temps

Idéalement, prévoyez jusqu'à cinq ans pour opérer la transition. Vous aurez ainsi assez de temps pour établir et mettre en œuvre un plan de transition rigoureux. Selon le sondage mené par PwC, moins d'un quart (23 %) des propriétaires d'entreprise familiale ont actuellement un plan de relève officiel en place. Notons que près de la moitié (44 %) des propriétaires interrogés croient que la planification de la relève sera un défi majeur pour eux. S'y prendre tôt peut aider à surmonter ce défi.



Obtenir une évaluation professionnelle

L'une des premières étapes à suivre lors de l'élaboration d'une stratégie de transition est d'obtenir une évaluation professionnelle de l'entreprise, que le propriétaire décide de la vendre ou de la garder au sein de la famille. Connaître la juste valeur marchande de son entreprise permettra au propriétaire d'élaborer un plan et de négocier en vue de son départ, ainsi que de planifier sa retraite. Au chapitre de la planification successorale, la valeur de l'entreprise est un facteur important pour la répartition de l'héritage des enfants.

Si vous songez à élaborer un plan en vue de quitter votre entreprise familiale, communiquez avec votre professionnel en services financiers de BMO pour obtenir des conseils sur la transition de l'entreprise.



Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.