

Transmettre une entreprise

Fred Olson est propriétaire de troisième génération d'une entreprise de fabrication. Il s'agit d'une société fermée qui se spécialise dans le moulage par injection pour le secteur de l'automobile et qui a considérablement accru ses activités depuis sa fondation par le grand-père de Fred. Ayant été témoin de la transmission de l'entreprise à son père et l'ayant reprise lui-même, Fred a toujours pensé à la relève.

Fred Olson est propriétaire de troisième génération d'une entreprise de fabrication. Il s'agit d'une société fermée qui se spécialise dans le moulage par injection pour le secteur de l'automobile et qui a considérablement accru ses activités depuis sa fondation par le grand-père de Fred. Ayant été témoin de la transmission de l'entreprise à son père et l'ayant reprise lui-même, Fred a toujours pensé à la relève.

Dès son plus jeune âge, il a commencé à apprendre les rouages du métier auprès de son père. Alors qu'il connaissait bien le fonctionnement de l'entreprise, Fred manquait d'assurance dans le milieu des affaires : « Je crois que je n'ai pas été en mesure d'apprendre à interagir avec les gens, à vivre des expériences et à prendre des décisions à ma façon, car mon père voulait que je travaille à ses côtés. » Fred a énormément appris de son père, mais il adopte une approche différente avec ses enfants.

« Mes enfants auront l'occasion de travailler ailleurs et d'acquérir des compétences de base qui leur permettront de devenir des propriétaires d'entreprise prospères. » Fred s'étant marié tard, ses enfants sont encore jeunes. Son fils vient de terminer un programme de premier cycle et sa fille fait des études de droit. « Mon fils est trop jeune et inexpérimenté pour jouer un rôle dans l'entreprise à l'heure actuelle, et ma fille ne souhaite pas pour l'instant s'y investir

de façon quotidienne. » Fred est heureux que ses enfants saisissent des occasions qu'il n'a pas eues, mais il espère quand même qu'ils prendront activement part aux activités de l'entreprise familiale un jour ou l'autre.

De nombreux propriétaires d'entreprise ont des enfants qui ne sont pas encore prêts à prendre les rênes. Toutefois, comme il n'est pas certain que l'un de ses enfants reprendra l'entreprise familiale, Fred doit faire preuve de souplesse quant à sa stratégie de sortie.

En l'absence de successeur clairement désigné alors qu'il se rapproche de la retraite, Fred a mis au point une solution provisoire. Collaborant étroitement avec des conseillers en planification de la relève, Fred cherche à pourvoir des postes de direction temporaires pour s'assurer que son entreprise est bien gérée à tous les niveaux. « C'est assurément l'un des avantages de travailler avec des professionnels – ils peuvent soulever des problèmes potentiels et présenter des solutions que je n'aurais peut-être jamais envisagées. »

Pendant cette étape, un chef de la direction par intérim doit être nommé et Fred doit songer à créer un plan d'urgence au cas où il décéderait ou contracterait une maladie grave.

Au cours des cinq dernières années, Fred a tenu des réunions de famille afin de renseigner ses enfants au sujet de l'entreprise et de discuter ouvertement des risques éventuels et des

mesures d'atténuation possibles. Au fil de ces réunions, la famille a élaboré une convention d'actionnaires, une politique d'emploi et un énoncé de mission : « Il est important pour nous de mettre en place des mécanismes de résolution des conflits sur lesquels tout le monde peut s'entendre. »

Lorsque Fred envisagera des stratégies de résolution de conflits, il serait intéressant d'établir un plan de perfectionnement du successeur dans l'éventualité où l'un de ses enfants ou les deux souhaitent jouer un rôle actif dans l'entreprise.

Fred a confiance en l'avenir de son entreprise : « Je crois qu'il est fort probable que l'un de mes enfants ou les deux joueront un rôle important dans la gestion de l'entreprise; et, qui sait, ils la transmettront peut-être un jour à leurs enfants. »

Source

Ce témoignage de client est un résumé tiré du livre de Sarah Kruger et de Sean Foran, *Succession Stories from the Front Line* (BMO Banque de Montréal, 2008), 3-12.

BMO  **Gestion de patrimoine**

lci, pour vous.^{MC}

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'exactitude 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.

^{MC} « 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.