

Les défis de la relève au Québec

L'enquête de la Fondation de l'entrepreneurship¹ a montré que la problématique de la relève est particulièrement préoccupante au Québec. Ainsi, les données statistiques montrent que de **2010 à 2015**, 43 000 entrepreneurs prévoient se retirer des affaires en désirant vendre ou transmettre leur entreprise, alors que seulement 21 000 personnes souhaitent reprendre une entreprise. Ceci engendre un déficit de 22 000 propriétaires d'entreprise sans repreneurs potentiels. Jusqu'en **2020** ans, ce sont 98 000 entrepreneurs qui délaisseront leur entreprise pour profiter d'une retraite, alors qu'à peine 60 000 personnes déclarent vouloir reprendre le flambeau, ce qui représente un déficit de 38 000 repreneurs.

Déficit de 149 000 repreneurs réparti selon l'horizon temporel



Les cédants considérés sont ceux désirant transmettre ou vendre leur entreprise au moment de leur retraite, en excluant ceux affirmant déjà vouloir fermer leur entreprise lors de leur retraite. Les repreneurs considérés sont les personnes ayant l'intention de reprendre une entreprise existante, incluant son rachat, et les personnes en démarche pour reprendre une entreprise existante, incluant son rachat.

Graphique 1 : Le déficit de repreneurs au Québec réparti selon l'horizon temporel (2010)

Outre le déficit de repreneurs, le rapport de la Fondation de l'entrepreneurship montre plusieurs points sensibles qui doivent être considérés dans le cadre d'une problématique de relève entrepreneuriale.

¹ « La relève est-elle au rendez-vous au Québec? » Centre de veille et de recherche sur la culture entrepreneuriale, Fondation de l'entrepreneurship, 2010.

D'une part, le manque de planification ressort fortement des données présentées. En effet, parmi les entrepreneurs de 55 ans et plus désireux de vendre / transmettre leur entreprise :

- Environ 1 entrepreneur sur 2 ne dispose actuellement d'aucune planification concernant le transfert de direction (à peine 8,2 % ont un plan formel) et le même constat s'applique pour le transfert de propriété (seulement 11,6 % ont un plan formel) ;
- Moins de 60% connaissent la juste valeur marchande de leur entreprise (c'est pourtant la base même d'un transfert de propriété) ;
- À peine 1 entrepreneur sur 2 a pu identifier un successeur
- Seulement 46,9 % ont pu identifier un acheteur potentiel.

D'autre part, les repreneurs potentiels affichent également quelques lacunes :

- Plus d'un repreneur potentiel sur 2 de 18 à 54 ans n'a toujours pas identifié une entreprise à reprendre ;
- Moins de 50 % des repreneurs potentiels de 18 à 34 ans se considèrent actuellement assez compétents pour reprendre une entreprise. Heureusement, ils ont encore du temps devant eux et cette problématique est moins prononcée chez les 35 - 54 ans (76,4 % se jugent aptes dès maintenant).

Pour plus de détails, veuillez consulter le rapport « La relève est-elle au rendez-vous au Québec? » Centre de vigilance et de recherche sur la culture entrepreneuriale, Fondation de l'entrepreneurship, 2010.