



Le transfert de la propriété  
au point de vue du financement

Carnet «F»

# Le transfert d'entreprise en contexte de PME



# Carnet « F »

## Le transfert de la propriété au point de vue du financement

### Contexte du présent carnet

#### Chapitre 1

#### **Le financement quand la propriété demeure familiale**

- Le PDG de la PME devra un jour laisser sa place à la tête de l'entreprise. L'intérêt est que l'entreprise continue. Le remplacement du PDG met en cause deux dimensions : propriété et direction. Cette importante étape présente des risques pour la PME.

Une réflexion d'envergure doit préparer le transfert. La présente collection en expose les enjeux et vous prépare à vous engager dans des actions pertinentes.

- **Le présent carnet « F »** vise le transfert de la **propriété** au point de vue de son **financement**.

#### **Le financement de la « nouvelle » entreprise qui demeure propriété familiale<sup>5</sup>**

L'entreprise familiale qui est transférée à la nouvelle génération doit franchir l'étape du financement de la transaction. D'une part, le PDG doit recevoir une contrepartie en échange du patrimoine qu'il lègue. D'autre part, le successeur doit verser une somme substantielle.

Les enjeux financiers de la « nouvelle » entreprise familiale concernent le montant des ressources financières disponibles pour acquitter le prix de vente et la somme des éléments d'actif pouvant servir de garanties pour un emprunt.

5. La **direction** de l'entreprise sera confiée la plupart du temps à un membre de la famille. Il arrive qu'elle le soit à un gestionnaire professionnel. Le présent chapitre s'applique à l'une comme à l'autre de ces deux éventualités (qui sont décrites à la section 1.3 *Les options détaillées* dans le carnet « Preamble ». Voir l'option « A » et l'option « B »).



Nous utilisons le terme **« successeur »** pour désigner la personne (physique ou morale) qui remplacera le dirigeant actuel, soit le président-directeur général (PDG), qui est souvent propriétaire unique ou copropriétaire de l'entreprise et qui n'a pas l'intention de la liquider.

### **La transaction est conclue au comptant.**

La partie I en montre les principales modalités.

Mais il arrive plutôt souvent ceci :

### **Une partie seulement est payée laissant un solde.**

Ce solde peut être :

- payé, sur une certaine période convenue par les intéressés, par la « nouvelle » entreprise, au moyen d'un dividende, d'une rétribution (« salaire ») ou des actions du PDG créées par le gel successoral<sup>6</sup>;
- financé. La partie II expose les principaux types de financement.

#### **I. La transaction est conclue au comptant**

Au moyen de ses propres ressources, des sommes qu'il peut aller chercher ou encore par une combinaison de ces possibilités, le successeur acquitte en entier le prix de vente au PDG à qui il ne devra plus rien.

Ces possibilités ne comportent aucun risque pour le PDG, car il reçoit toute la somme convenue.

### **Les ressources familiales**

Ce sont les propres ressources financières du successeur, celles de sa conjointe ou celles de leurs familles respectives.

6. Le gel successoral est expliqué au chapitre 1 *La fiscalité quand la propriété demeure familiale* dans le carnet « E ».

## L'emprunt bancaire

La « nouvelle » entreprise contracte un emprunt bancaire par une dette garantie ou une dette non garantie.

La *dette garantie* l'est par les actifs de l'entreprise (stocks, comptes débiteurs et immobilisations). Elle est en même temps limitée par la valeur de ces actifs.

La *dette non garantie* peut prendre la forme du prêt participatif ou de la dette subordonnée.

### Note

Ces emprunts ne doivent nuire ni à l'exploitation ni à la croissance de la nouvelle entreprise.

## L'appel à l'épargne publique

La nouvelle entreprise lance un appel à l'épargne publique.

Le premier appel requiert toutefois une plus longue préparation.

L'offre des titres peut se faire auprès des bourses canadiennes ou étrangères, de la Bourse de croissance TSX ou du nouveau régime québécois Actions-croissance PME.

Dans le cadre d'un appel public à l'épargne, il existe le nouveau régime Actions-croissance PME<sup>7</sup> du Québec. Il permet, pour la période 2005-2009, aux particuliers de bénéficier d'une déduction de 100 % de l'impôt du Québec à l'égard des actions qu'ils achètent à des sociétés ouvertes admissibles au Québec (directement ou par l'intermédiaire d'un fonds d'investissement). Des conditions s'appliquent (Voir *Quelques adresses utiles* à la fin du carnet).

## II. Le financement du solde à payer

Les possibilités ci-dessous comportent des risques pour le PDG, car il participe au financement de la vente.

7. Il remplace l'ancien régime épargne-actions (REA).

## Le solde du prix de vente

*Le solde du prix de vente* correspond à la partie du prix que le successeur ne paierait pas au moment de la transaction. Autrement dit, consentir un *solde du prix de vente* consiste à ne pas être immédiatement payé entièrement. Ce solde à payer fera l'objet de remboursements périodiques. Le PDG consent alors généralement à être remboursé dans le temps moyennant un taux d'intérêt, comme pour une hypothèque.

C'est un type de financement simple, peu dispendieux et souple. Le PDG en absorbe cependant le risque mais il peut en revanche bénéficier de l'étalement de ses impôts<sup>8</sup>.

## Les fonds générés par l'entreprise

La nouvelle entreprise devrait être rentable et produire des profits qui pourront alors servir à payer l'ex-proprétaire. *Les fonds générés par l'entreprise* correspondent généralement au bénéfice net de la nouvelle entreprise, auquel s'ajoute l'amortissement.

Les paiements à l'ex-PDG peuvent prendre la forme de dividendes, de rétribution (« salaire ») ou de l'achat des actions de l'ex-PDG.

## Les partenaires financiers

Ce sont des investisseurs, publics ou privés, qui n'ont pas de lien avec l'entreprise. Les établissements d'investissement les plus connus sont Accès-Relève de la CDPO, la Banque de développement du Canada, le Fondaction CSN, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et Investissement Québec.

- Les modalités de l'investissement (participation au capital-actions, prêt participatif ou dette subordonnée) varient selon les partenaires.
- Certains prennent part à la gestion de l'entreprise, d'autres non.

---

8. Le chapitre 1 *La fiscalité quand la propriété demeure familiale* dans le carnet « E » explique cet avantage.

- Ceux qui prennent part à la gestion de l'entreprise se ressemblent sur deux points. i) Le partenaire se nomme un représentant au conseil d'administration de l'entreprise, qui reste en poste tant qu'il est actionnaire. ii) Quant à l'ex-PDG : un versement initial variant autour de 20 % à 30 % de la valeur de l'entreprise lui est remis. Ses actions restantes et celles du partenaire seront achetées par la nouvelle entreprise sur une période variant entre 5 et 10 ans.

### III. Les autres éléments pertinents

- Les types de financement peuvent se combiner. En d'autres termes, le successeur peut recourir à plusieurs types de financement pour devenir le nouveau propriétaire. Cela s'avère d'ailleurs la tendance.
- Il arrive que les liens familiaux amènent le PDG à offrir une certaine flexibilité à son successeur, même s'il devra prolonger la période de son désengagement. Cet avantage amplifie cependant les risques pour le PDG.
- Le successeur peut être appelé à cautionner personnellement les emprunts contractés par l'entreprise.
- Une vérification diligente s'impose avant d'accepter le transfert de l'entreprise. Il s'agit là d'une recommandation essentielle grâce à laquelle le successeur pourra évaluer les données commerciales, financières et juridiques relatives à l'entreprise convoitée afin de déterminer si l'acquisition est appropriée.

Le recours à un conseiller chevronné s'avère à l'évidence extrêmement pertinent. Recherchez le soutien approprié en consultant le chapitre 9 *Trouver du soutien* dans le carnet « A ».

**A titre d'information seulement,** mentionnons en dernier lieu ce qui suit :

- Le successeur qui doit contracter une dette personnelle remboursera cette dette avec de l'argent après impôt. Cela signifie d'importants coûts de financement supplémentaires.

- *L'assurance-vie.* L'assurance-vie sécurise la survie de l'entreprise en cas de décès de l'ex-PDG (à qui des sommes restent dues) ou d'un actionnaire. La prime, qui tient compte de l'âge et de l'état de santé, peut s'avérer onéreuse si l'assuré est avancé en âge.

## Chapitre 2

### Le financement dans les autres cas

Le financement de la « nouvelle » entreprise quand la relève n'est pas familiale ou quand il n'y a pas de relève

Le présent chapitre s'intéresse au financement de la « nouvelle » entreprise qui était jusque-là familiale.

Il vise en effet la « nouvelle » entreprise qui ne sera plus « familiale » : elle est vendue à de nouveaux propriétaires qui ont la particularité d'être sans lien avec la famille<sup>9</sup>.

Nous utilisons le terme **«repreneur»** ou **«nouveau propriétaire»** pour désigner la personne qui remplacera le dirigeant actuel, soit le président-directeur général (PDG), qui est souvent propriétaire unique ou copropriétaire de l'entreprise et qui n'a pas l'intention de la liquider.

Ces nouveaux propriétaires (ou repreneurs) peuvent être :

- en relation avec l'entreprise, comme des membres du personnel (formés ou non en coopérative), des actionnaires minoritaires, des partenaires d'affaires;
- ou encore complètement étrangers à l'entreprise; ce sont alors des tiers, comme un concurrent, ou les dirigeants d'une autre entreprise à laquelle l'entreprise sera fusionnée.

Les enjeux financiers de la « nouvelle » entreprise concernent le montant des ressources financières disponibles pour acquitter le prix de vente et la somme des éléments d'actif pouvant servir de garanties pour un emprunt.

9. L'entreprise est vendue à de nouveaux **propriétaires**, qui en assumeront aussi la **direction**. La vente peut s'accomplir selon l'option « C » ou l'option « D », qui sont amplement décrites à la section 1.3 *Les options détaillées* dans le carnet « Préambule ».

- **La transaction est conclue au comptant.**

La partie I en montre les principales modalités.

Mais il arrive plutôt souvent ceci :

- **Une partie seulement est payée laissant un solde.**

Ce solde peut être :

- payé, sur une certaine période convenue par les intéressés, par la « nouvelle » entreprise, au moyen d'un dividende, d'une rétribution (« salaire ») ou des actions du PDG créées par le gel successoral<sup>10</sup>;
- financé. La partie II expose les principaux types de financement.

I. La transaction est conclue au comptant

Au moyen de ses propres ressources, des sommes qu'il peut aller chercher ou encore par une combinaison de ces possibilités, le repreneur acquitte en entier le prix de vente au PDG à qui il ne devra plus rien.

Ces possibilités ne comportent aucun risque pour le PDG, car il reçoit toute la somme convenue.

### **Ses ressources personnelles**

Ce sont les propres ressources financières du repreneur ou celles qu'il peut obtenir de ses proches, de partenaires ou d'amis.

### **L'emprunt bancaire**

La « nouvelle » entreprise contracte un emprunt bancaire par une dette garantie ou une dette non garantie.

La *dette garantie* l'est par les actifs de l'entreprise (stocks, comptes débiteurs et immobilisations). Elle est en même temps limitée par la valeur de ces actifs.

La *dette non garantie* peut prendre la forme du prêt participatif ou de la dette subordonnée.

---

10. Le gel successoral est expliqué au chapitre 1 *La fiscalité quand la propriété demeure familiale* dans le carnet « E ».

## Note

Ces emprunts ne doivent nuire ni à l'exploitation ni à la croissance de la nouvelle entreprise.

## L'appel à l'épargne publique

La nouvelle entreprise lance un appel à l'épargne publique.

Le premier appel requiert toutefois une plus longue préparation.

L'offre des titres peut se faire auprès des bourses canadiennes ou étrangères, de la Bourse de croissance TSX ou du nouveau régime québécois Actions-croissance PME.

Dans le cadre d'un appel public à l'épargne, il existe le nouveau régime Actions-croissance PME<sup>11</sup> du Québec. Il permet, pour la période 2005-2009, aux particuliers de bénéficier d'une déduction de 100 % de l'impôt du Québec à l'égard des actions qu'ils achètent à des sociétés ouvertes admissibles au Québec (directement ou par l'intermédiaire d'un fonds d'investissement). Des conditions s'appliquent (Voir *Quelques adresses utiles* à la fin).

## II. Le financement du solde à payer

Les possibilités ci-dessous comportent des risques pour le PDG, car il participe au financement de la vente.

### Le solde du prix de vente

Le *solde du prix de vente* correspond à la partie du prix que le repreneur ne paierait pas au moment de la transaction. Autrement dit, consentir un *solde du prix de vente* consiste à ne pas être immédiatement payé entièrement. Ce solde à payer fera l'objet de remboursements périodiques. Le PDG consent alors généralement à être remboursé dans le temps moyennant un taux d'intérêt, comme pour une hypothèque.

---

11. Il remplace l'ancien régime épargne-actions (REA).

C'est un type de financement simple, peu dispendieux et souple. Le PDG en absorbe cependant le risque mais il peut en revanche bénéficier de l'étalement de ses impôts<sup>12</sup>.

### **Les fonds générés par l'entreprise**

La nouvelle entreprise devrait être rentable et produire des profits qui pourront alors servir à payer l'ex-propriétaire. *Les fonds générés par l'entreprise* correspondent généralement au bénéfice net de la nouvelle entreprise, auquel s'ajoute l'amortissement.

Les paiements à l'ex-PDG peuvent prendre la forme de dividendes, de rétribution (« salaire ») ou de l'achat des actions de l'ex-PDG.

### **Les partenaires financiers**

Ce sont des investisseurs, publics ou privés, qui n'ont pas de lien avec l'entreprise. Les établissements d'investissement les plus connus sont Accès-Relève de la CDPQ, la Banque de développement du Canada, le Fondation CSN, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et Investissement Québec.

- Les modalités de l'investissement (participation au capital –actions, prêt participatif ou dette subordonnée) varient selon les partenaires.
- Certains prennent part à la gestion de l'entreprise, d'autres non.
- Ceux qui prennent part à la gestion de l'entreprise se ressemblent sur deux points. i) Le partenaire se nomme un représentant au conseil d'administration de l'entreprise, qui reste en poste tant qu'il est actionnaire. ii) Quant à l'ex-PDG : un versement initial variant autour de 20 % à 30 % de la valeur de l'entreprise lui est remis. Ses actions restantes et celles du partenaire seront achetées par la nouvelle entreprise sur une période variant entre 5 et 10 ans.

---

12. Le chapitre 2 *La fiscalité dans les autres cas* dans le carnet « E » explique cet avantage.

### III. Les autres éléments pertinents

- Les types de financement peuvent se combiner. En d'autres termes, le repreneur peut recourir à plusieurs types de financement pour devenir le nouveau propriétaire. Cela s'avère d'ailleurs la tendance.
- Le repreneur peut être appelé à cautionner personnellement les emprunts contractés par l'entreprise.
- Une vérification diligente s'impose avant d'accepter le transfert de l'entreprise. Il s'agit là d'une recommandation essentielle grâce à laquelle le repreneur pourra évaluer les données commerciales, financières et juridiques relatives à l'entreprise convoitée afin de déterminer si l'acquisition est appropriée.

Le recours à un conseiller chevronné s'avère à l'évidence extrêmement pertinent. Recherchez le soutien approprié en consultant l'un ou l'autre des chapitres *Trouver du soutien*: chapitre 7 du carnet « C » ou chapitre 4 du carnet « D ».

**A titre d'information seulement,** mentionnons en dernier lieu ce qui suit:

- Le repreneur qui doit contracter une dette personnelle remboursera cette dette avec de l'argent après impôt. Cela signifie d'importants coûts de financement supplémentaires.
- *L'assurance-vie.* L'assurance-vie sécurise la survie de l'entreprise en cas de décès de l'ex-PDG (à qui des sommes restent dues) ou d'un actionnaire. La prime, qui tient compte de l'âge et de l'état de santé, peut s'avérer onéreuse si l'assuré est avancé en âge.

## Quelques adresses utiles

Actions-croissance PME  
[www.revenu.gouv.qc.ca](http://www.revenu.gouv.qc.ca)

Caisse de dépôt et placement du Québec  
[www.lacaisse.com](http://www.lacaisse.com)

Fondaction CSN  
[www.fondaction.com](http://www.fondaction.com)

Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)  
[www.fondsftq.com](http://www.fondsftq.com)

Groupe TSX  
[www.tsx.com](http://www.tsx.com)

Investissement Québec  
[www.invest-quebec.com](http://www.invest-quebec.com)

