



Portrait de la situation du repreneuriat dans Arthabaska-Érable

**Mars
2024**

SADC

**ARTHABASKA-
ÉRABLE**

Canada

Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement la SADC

Contexte

L'un des défis importants que les entreprises auront à faire face est certainement d'assurer leur avenir lorsque leurs propriétaires actuels ne seront plus aux commandes. L'enjeu de la relève entrepreneuriale touchera certainement nombreux entrepreneurs des MRC d'Arthabaska et de L'Érable qui prendront leur retraite au cours des prochaines années, puisqu'un grand nombre d'entreprises seront à la recherche de nouveaux propriétaires.

Dans l'objectif de soutenir autant les cédants (vendeurs) que les repreneurs (acheteurs), ainsi que de favoriser la pérennité et le développement des entreprises d'ici, nous avons mené à l'hiver 2024 un sondage auprès des entrepreneurs afin d'avoir un portrait de la situation du repreneuriat dans Arthabaska-Érable.



PROFIL

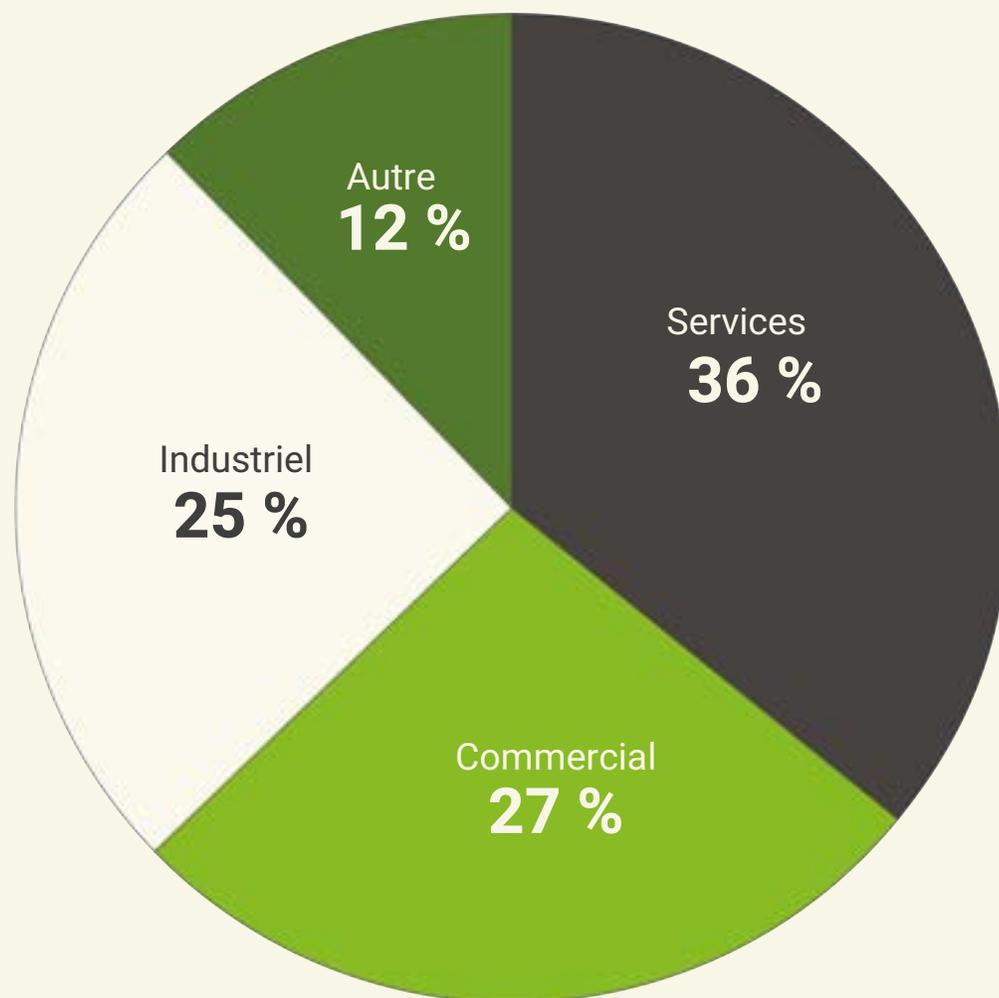
DES RÉPONDANTS

**Nombre
de
participants**

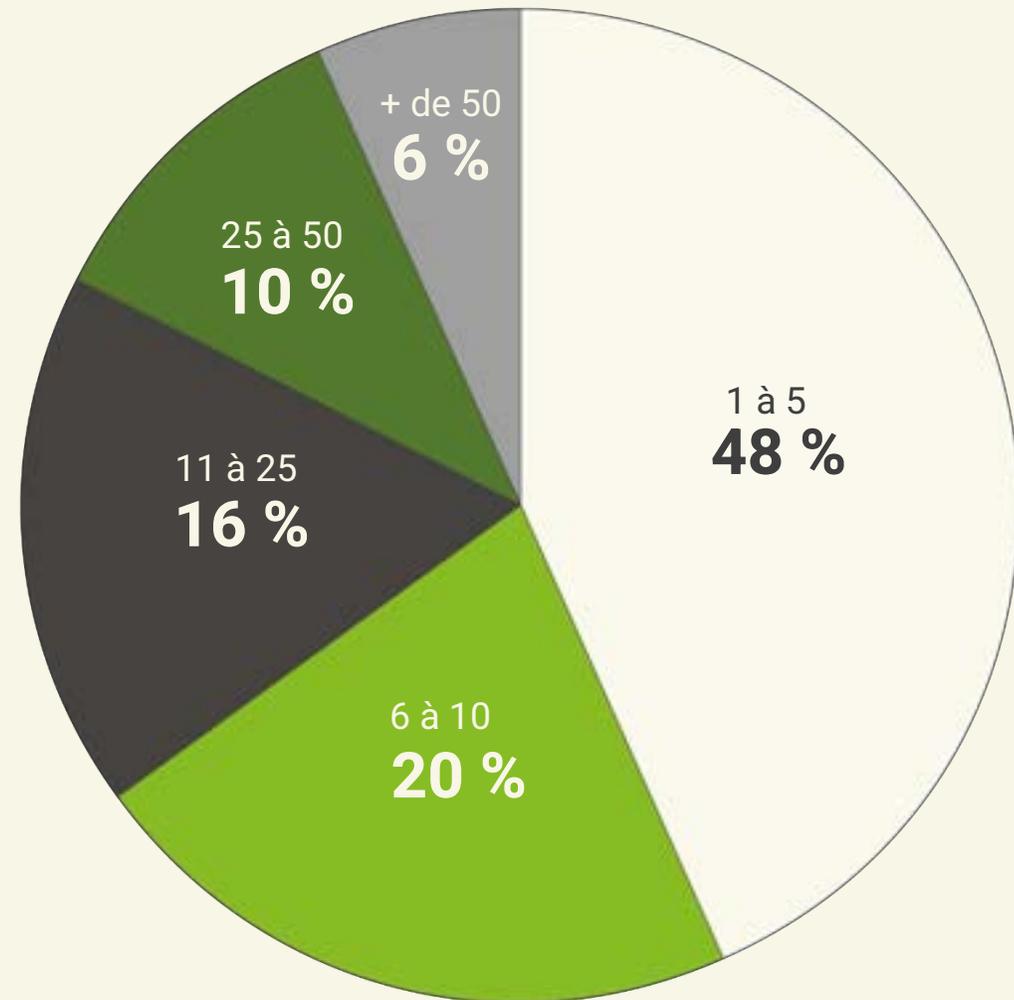
82

entrepreneurs

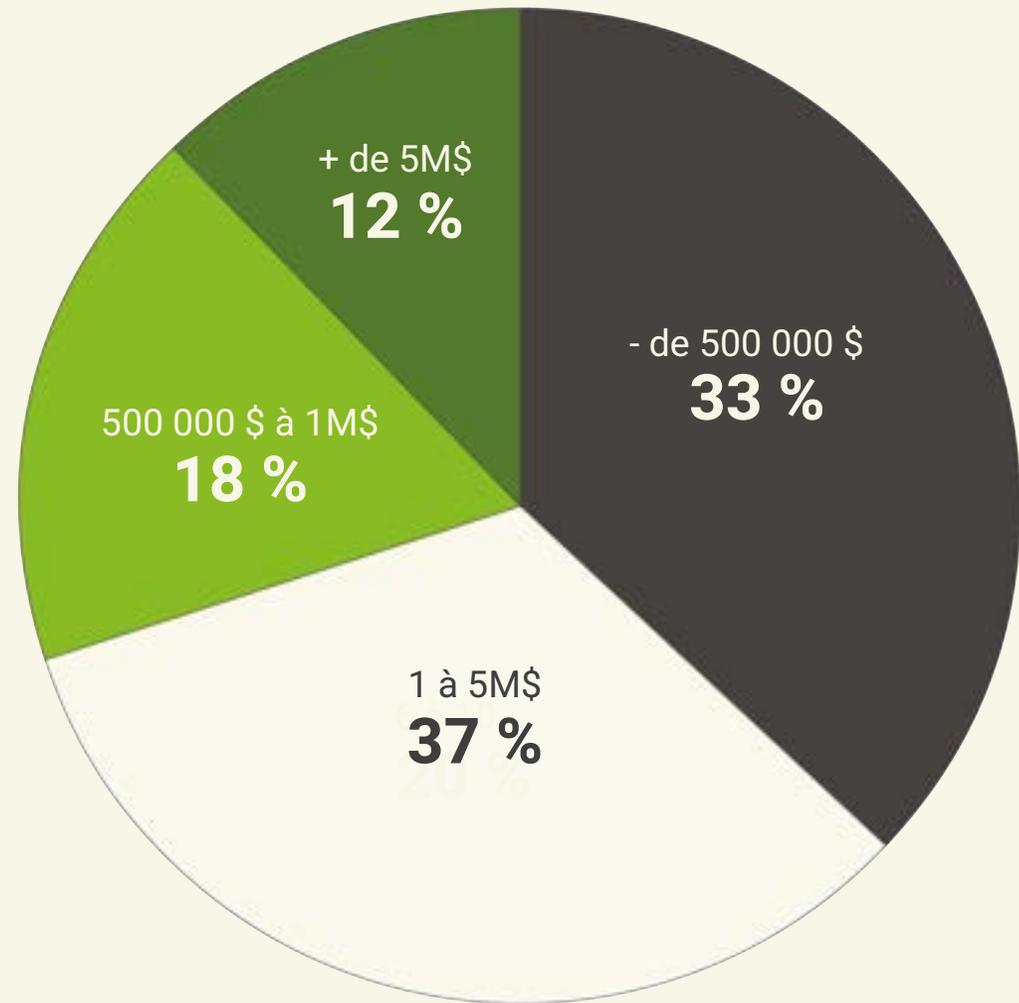
Secteur d'activités économiques



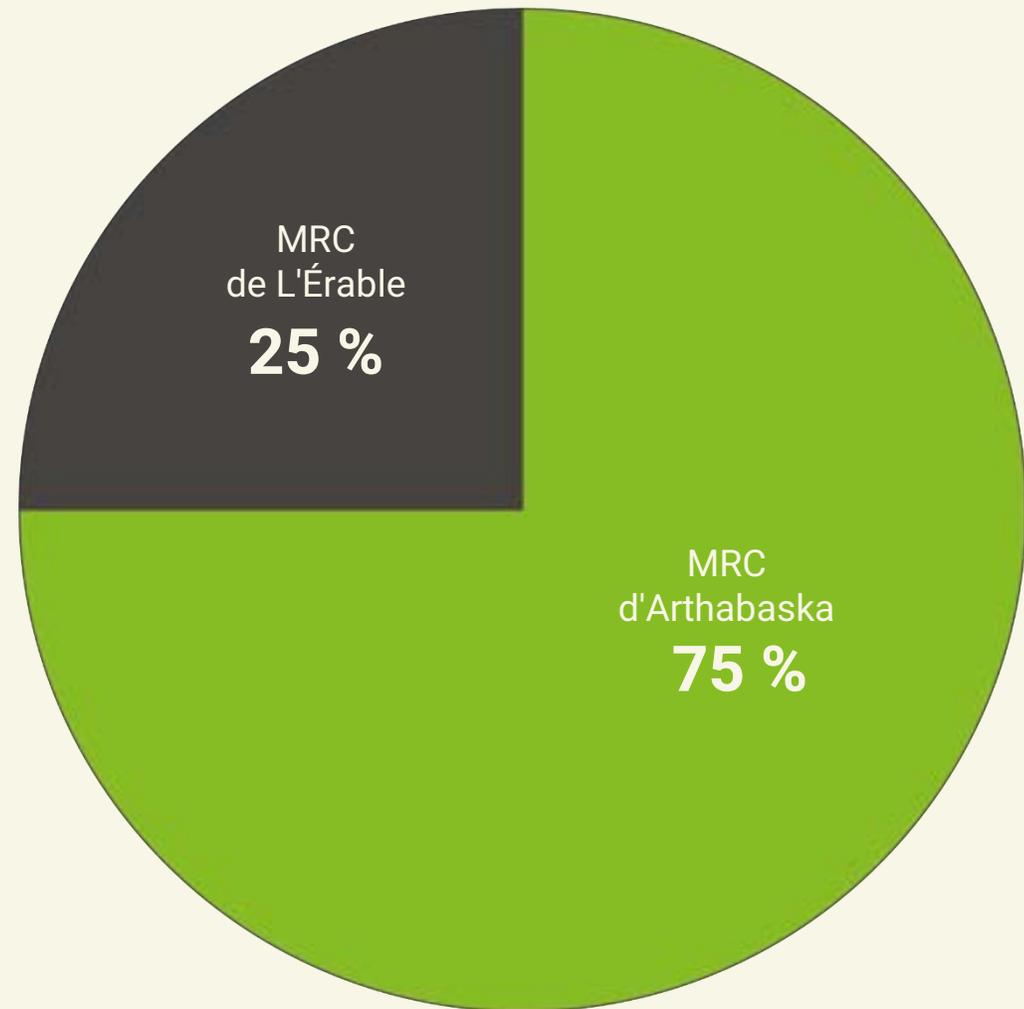
Nombre d'employés



Chiffre d'affaires



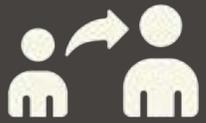
Territoire



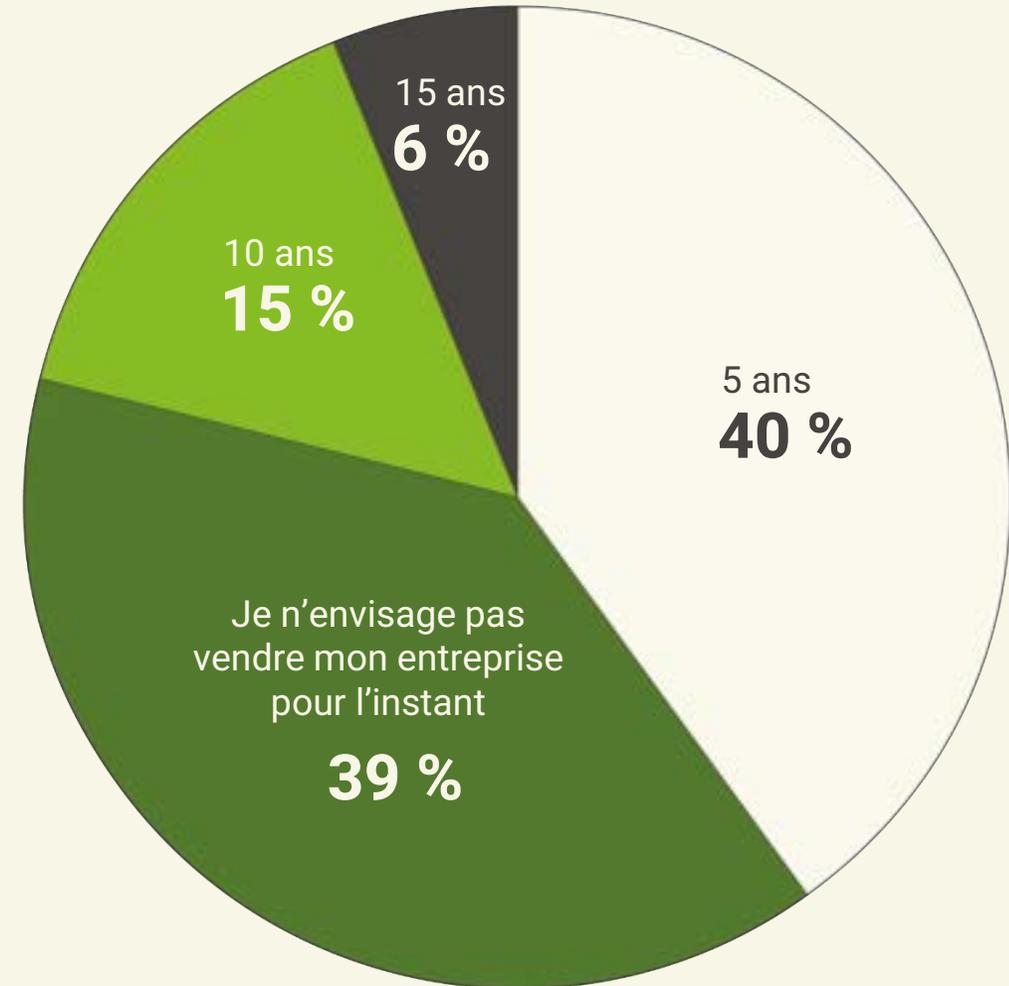


RÉSULTATS

DU SONDAGE

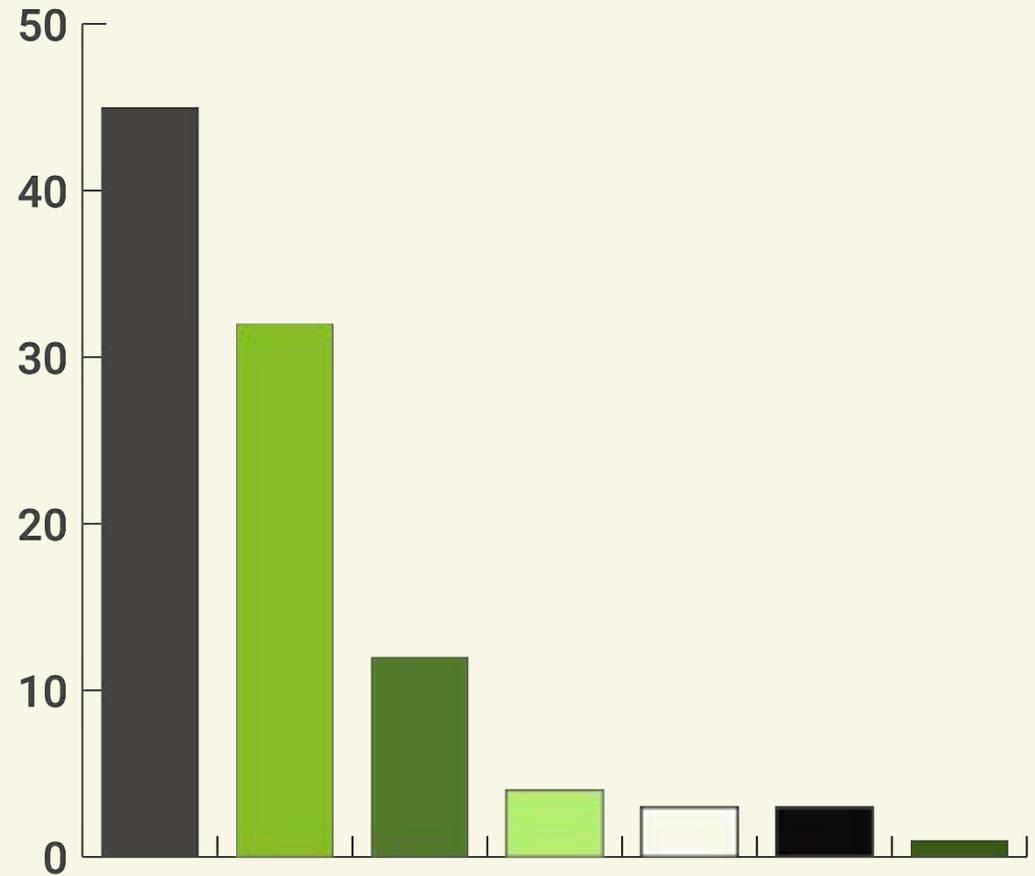


Envisagez-vous vendre votre entreprise d'ici...?





Pour quelle raison n'envisagez-vous pas de vendre votre entreprise pour l'instant?



● 45 % Trop jeune

● 32 % Désir de continuer à travailler

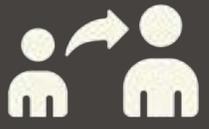
● 12 % Souhaite donner de la valeur à l'entreprise avant de la vendre

● 4 % Ne croit pas que l'entreprise peut opérer sans moi

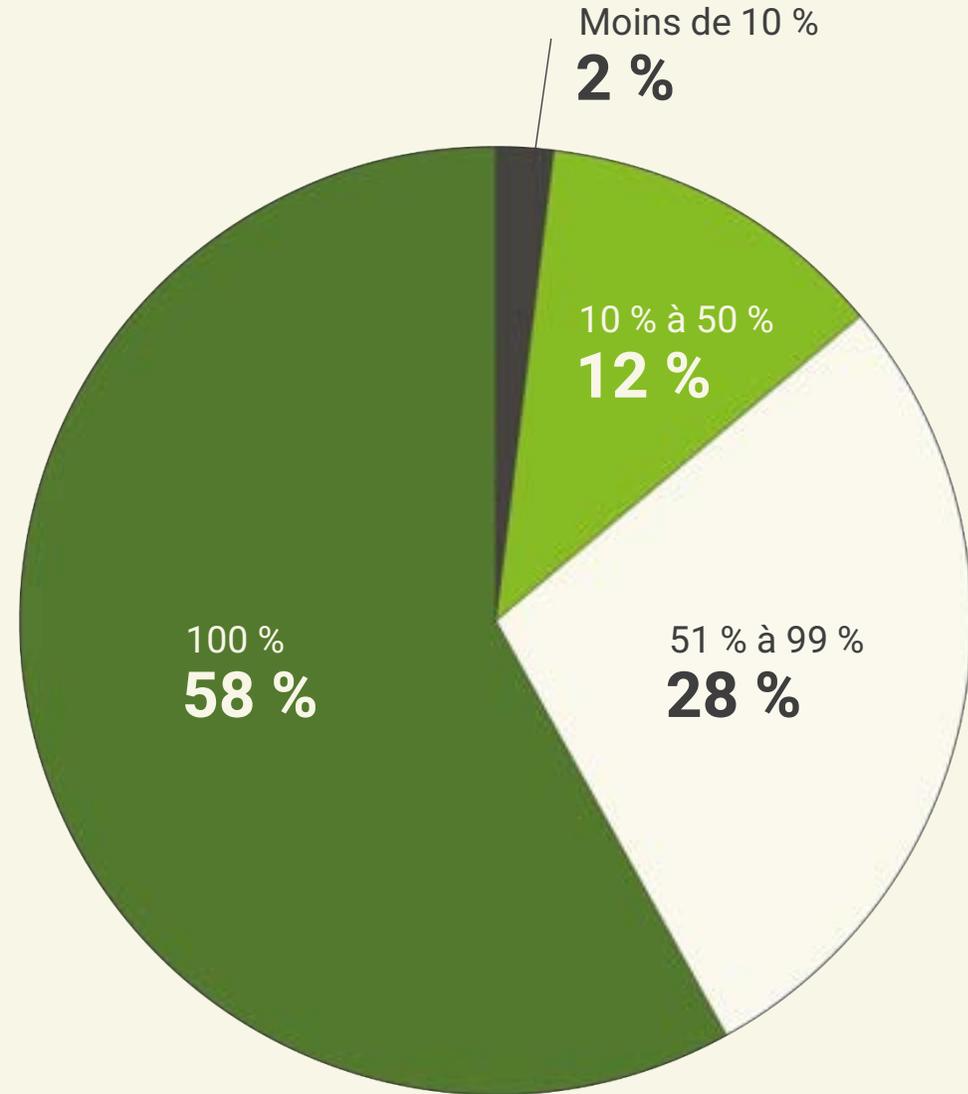
○ 3 % Peur de s'ennuyer

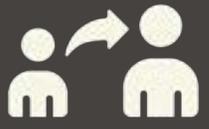
● 3 % L'entreprise a une faible valeur

● 1 % Préfère fermer l'entreprise que la vendre

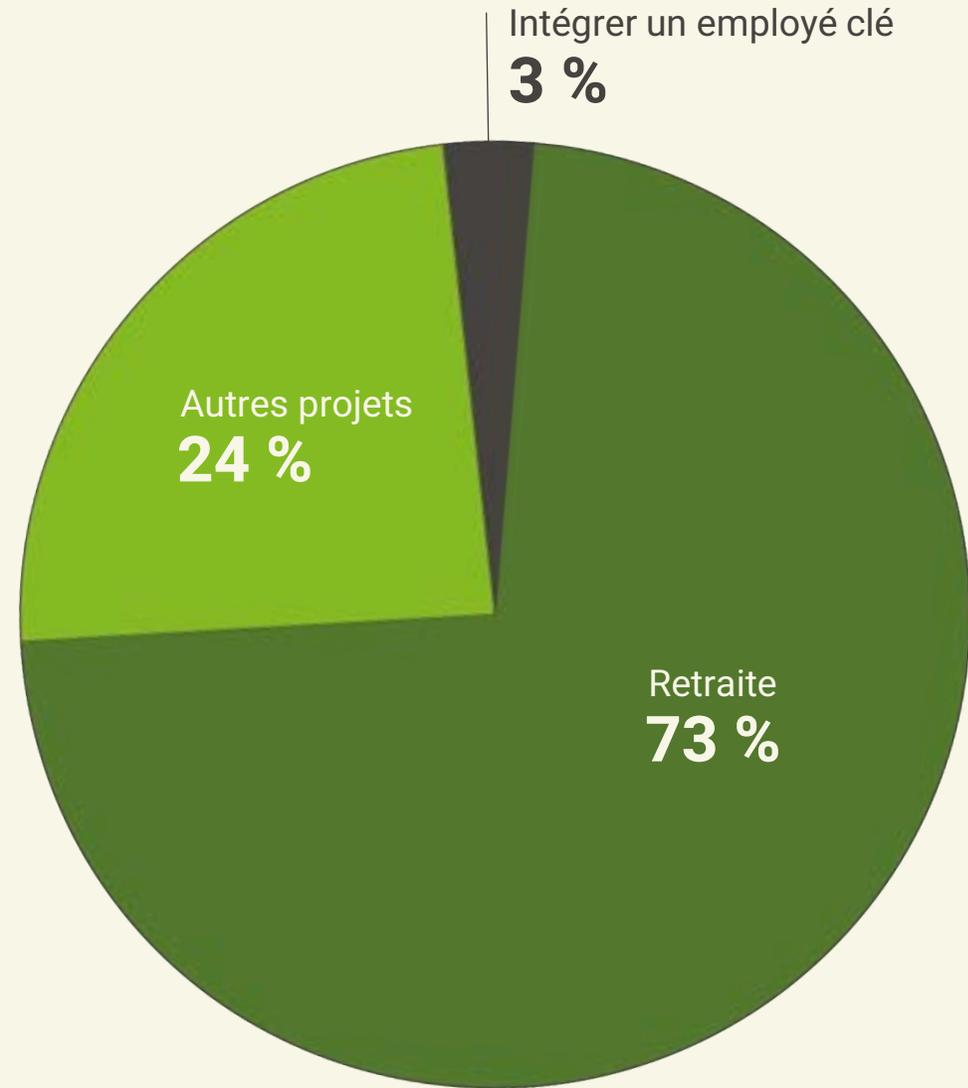


Quel pourcentage de votre entreprise souhaitez-vous vendre?



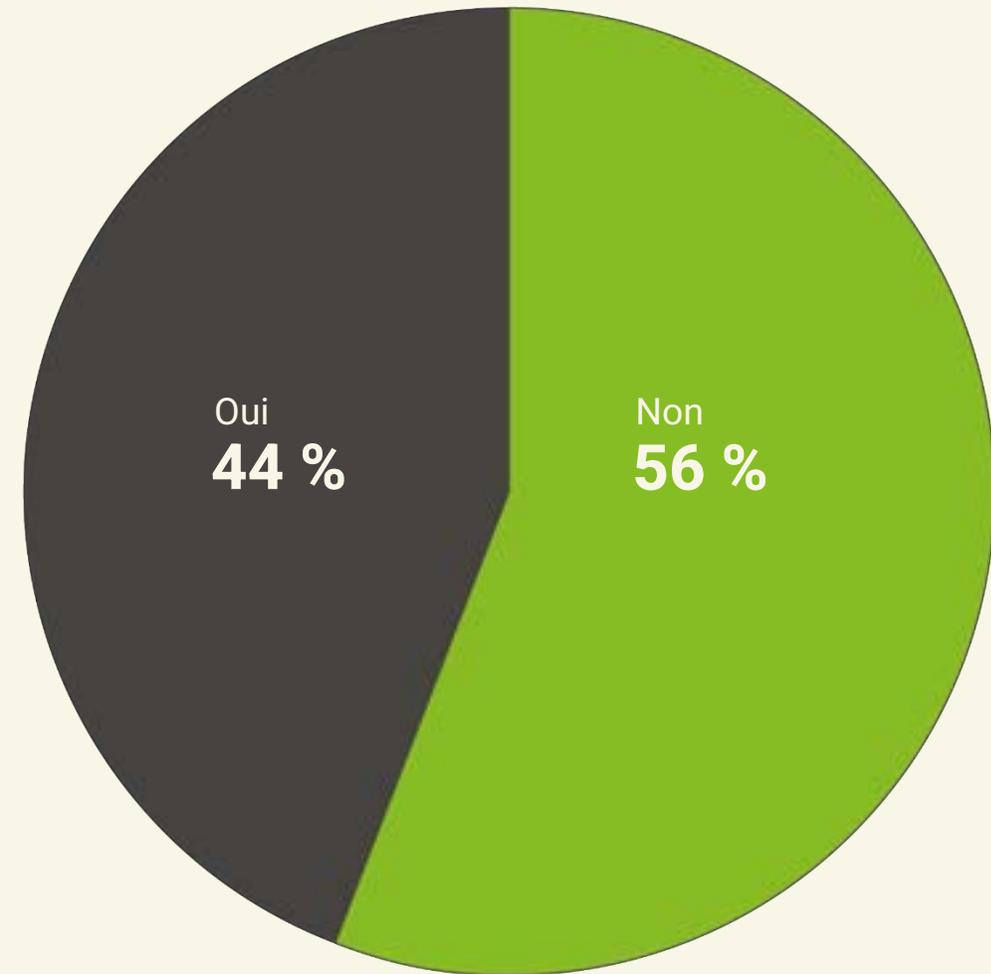


Pour quelle raison prévoyez-vous vendre?



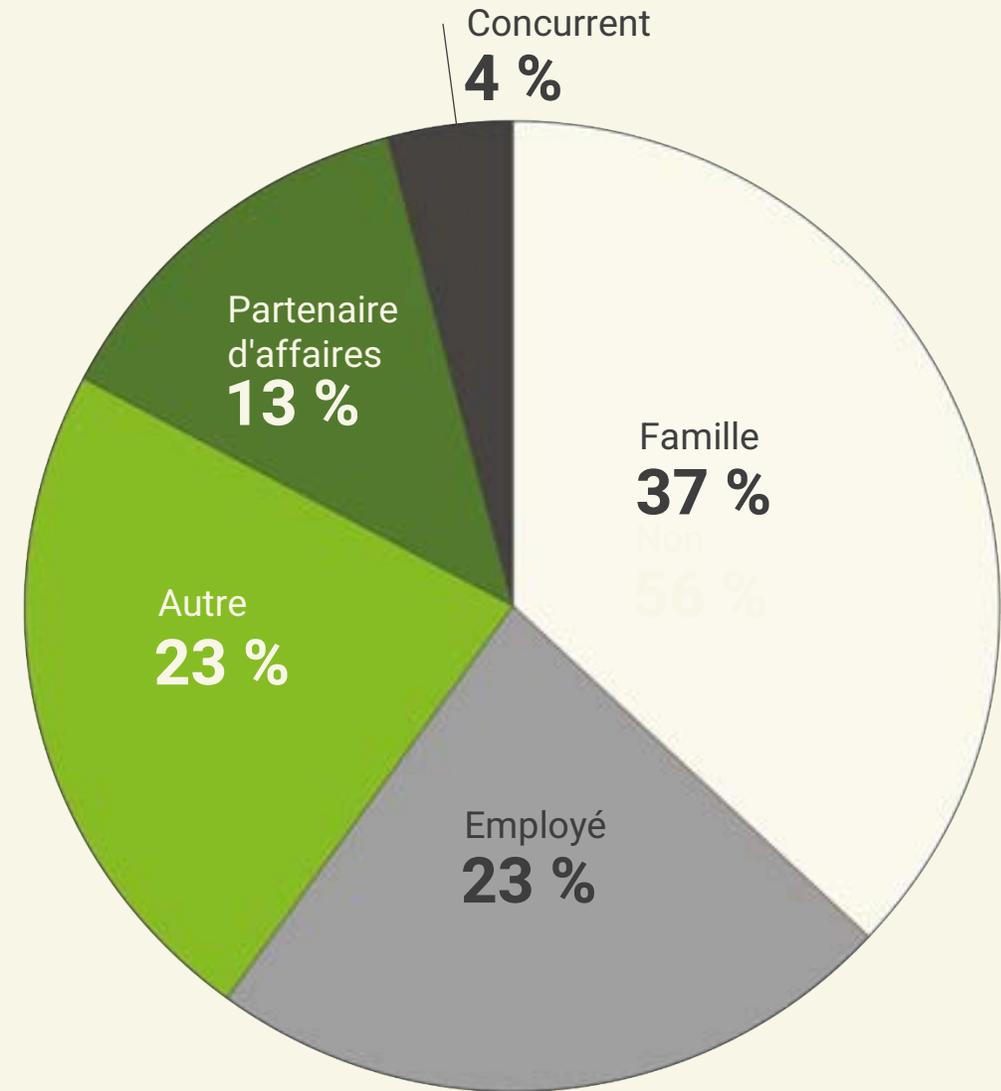


**Avez-vous
déjà identifié
votre acquéreur?**



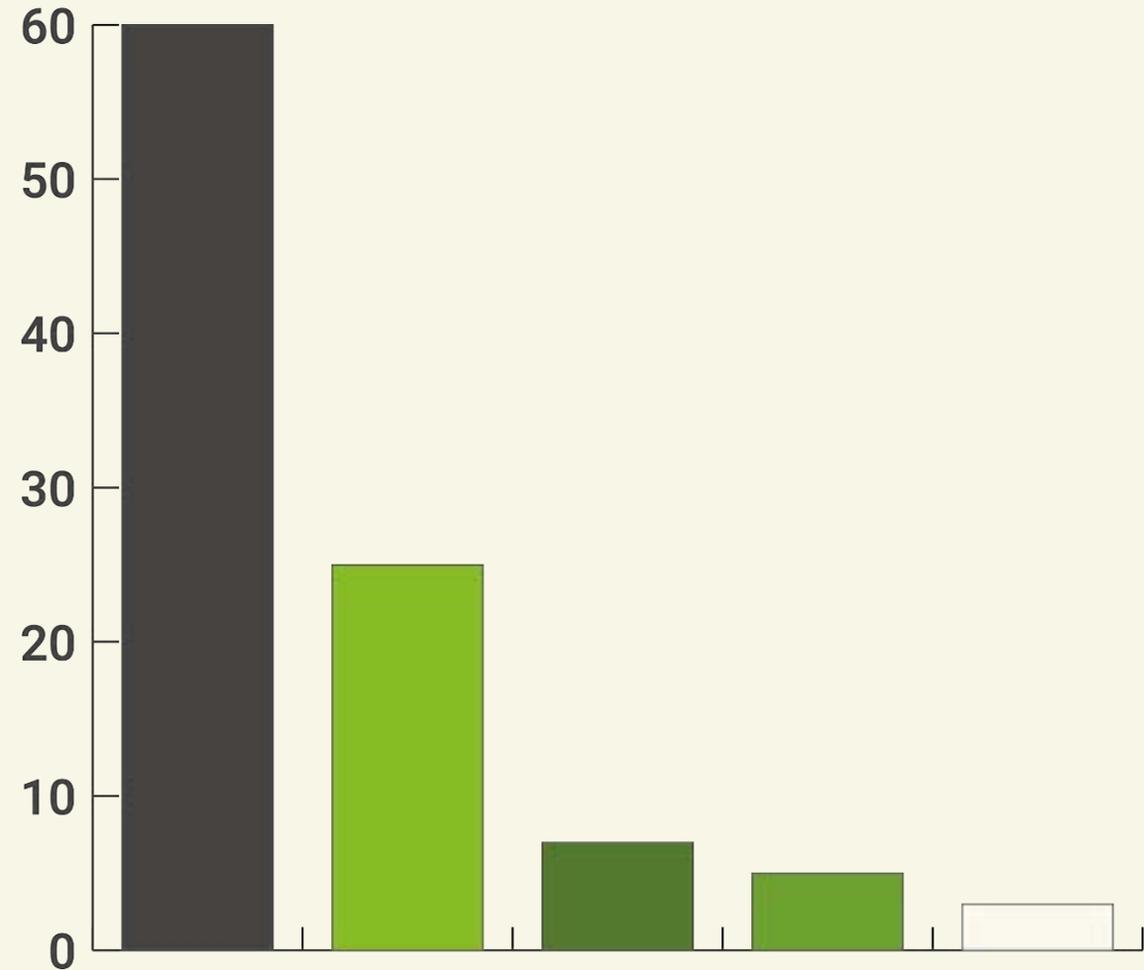


Quelle est la provenance de votre acquéreur?





Comment prévoyez-vous trouver un acquéreur pour votre entreprise?



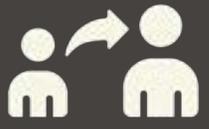
● 60 % Ne sait pas

● 25 % Comptable

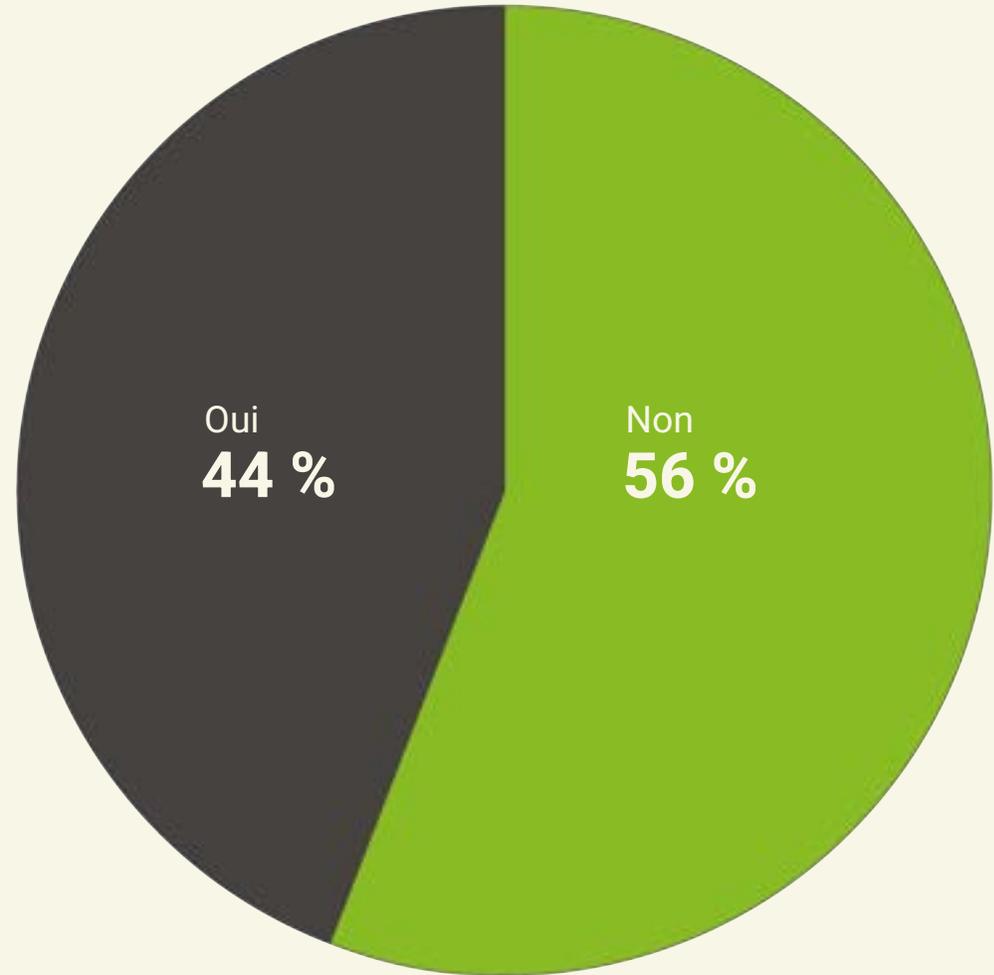
● 7 % Organisme de développement économique

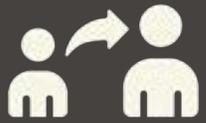
● 5 % Autre

● 3 % Sites internet dédiés à la vente d'entreprises

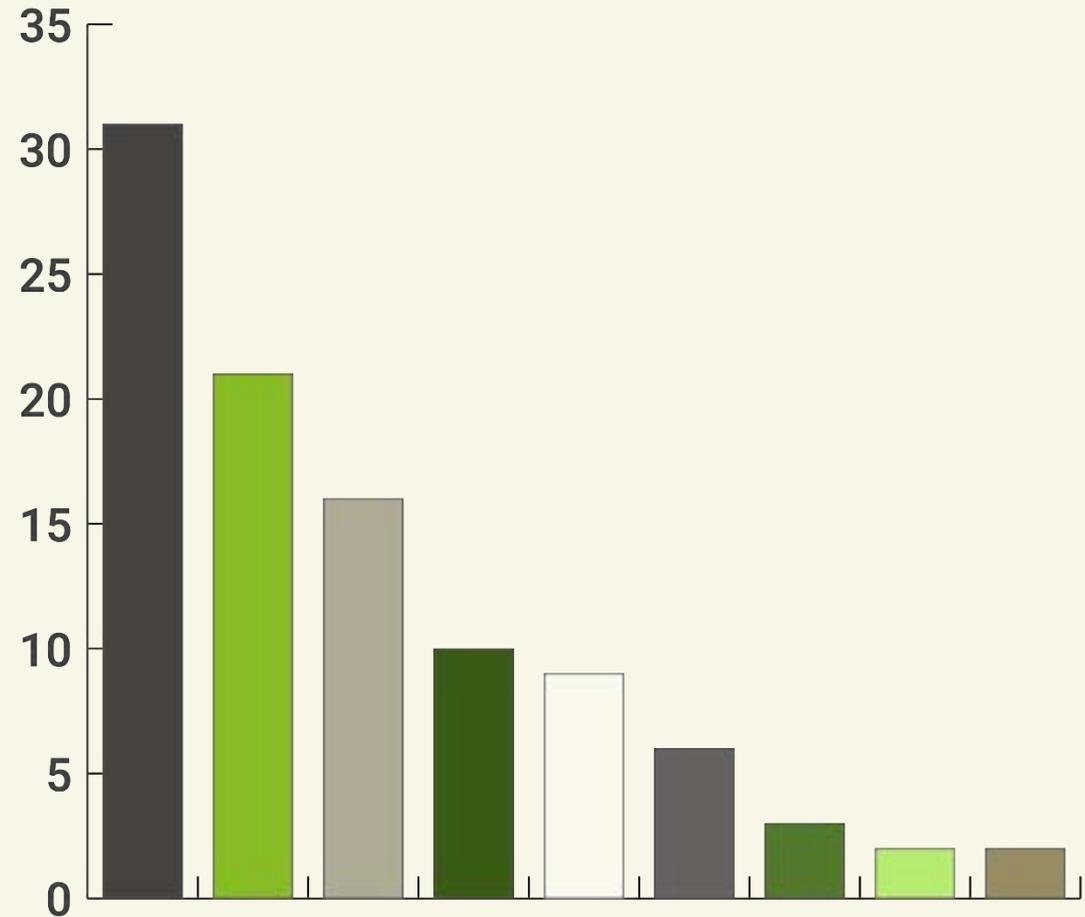


**Avez-vous
déjà fait
une évaluation
de la valeur de
votre entreprise?**





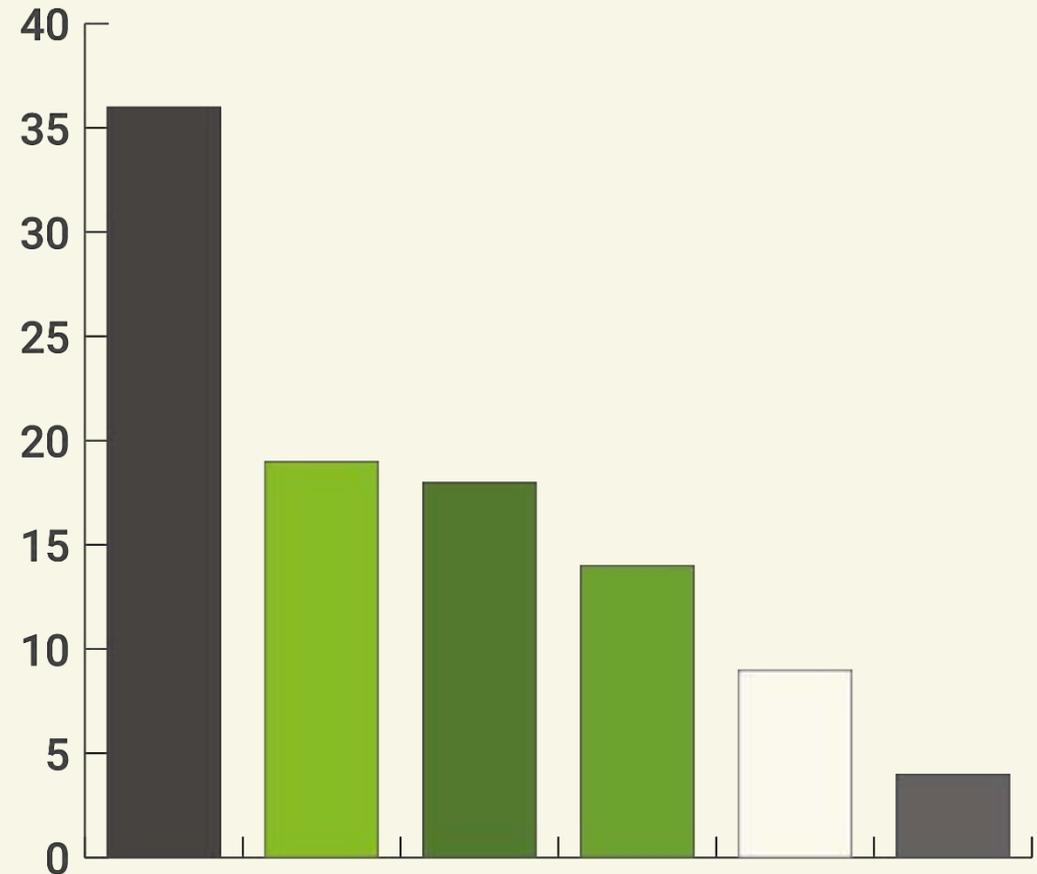
Advenant que vous procédiez à la vente de votre entreprise, quelle serait votre plus grande inquiétude?



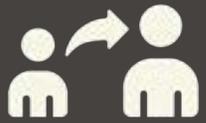
- 31 % Difficulté de financement par l'acquéreur
- 21 % Ne pas trouver d'acquéreur
- 16 % Trouver un acquéreur qui possède l'expertise nécessaire
- 10 % Ne pas vendre au juste prix
- 9 % Avoir mal évalué l'impact fiscal de la vente
- 6 % Autre
- 3 % Déménagement de l'entreprise suite à la vente
- 2 % Conserver la confidentialité
- 2 % L'impact sur les employés



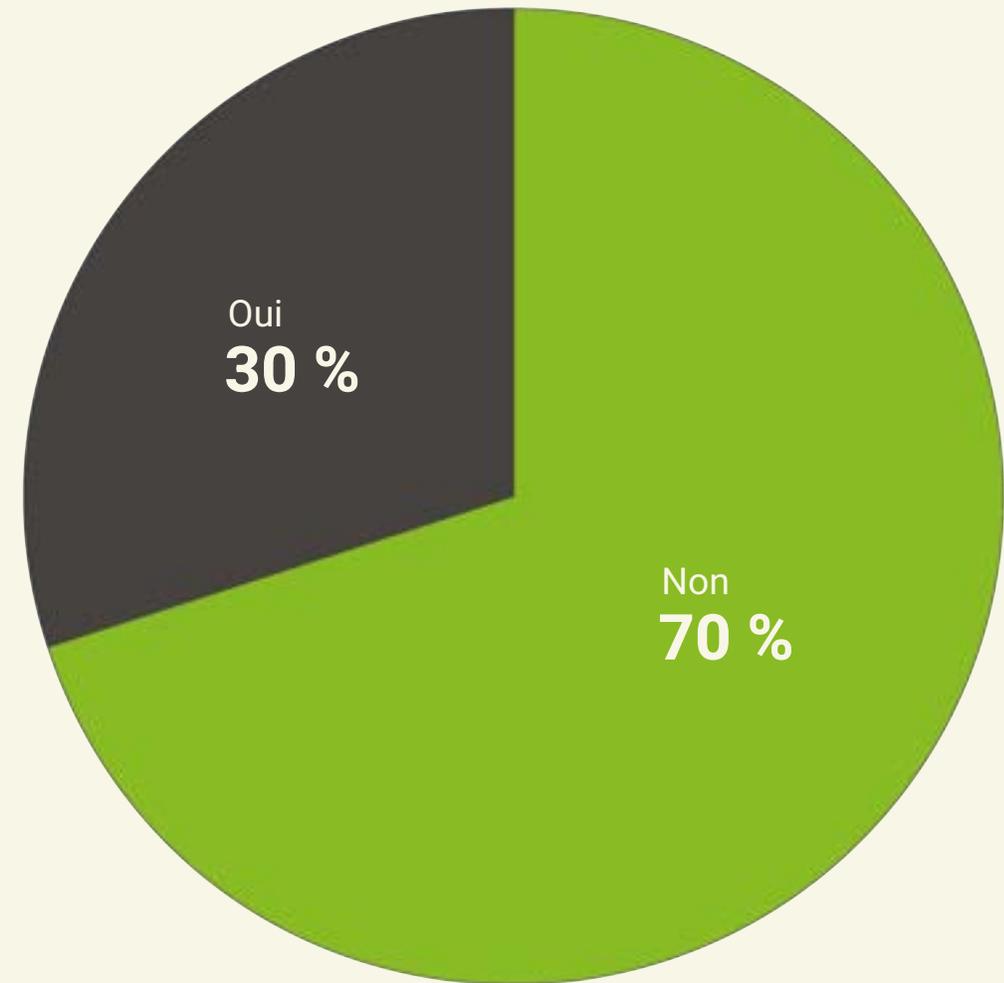
Advenant que
vous procédiez
à la vente
de votre entreprise,
quel serait votre
premier critère
pour sélectionner
l'acquéreur?

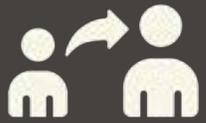


- **36 %** Permettre à des employés de devenir propriétaire
- **19 %** Celui qui offre la plus grosse somme
- **18 %** Celui qui maintient le plus d'emplois dans la région
- **14 %** Une entreprise de la région
- **9 %** Possibilité de quitter l'entreprise au moment de la vente (aucune transition)
- **4 %** La rapidité de la transaction

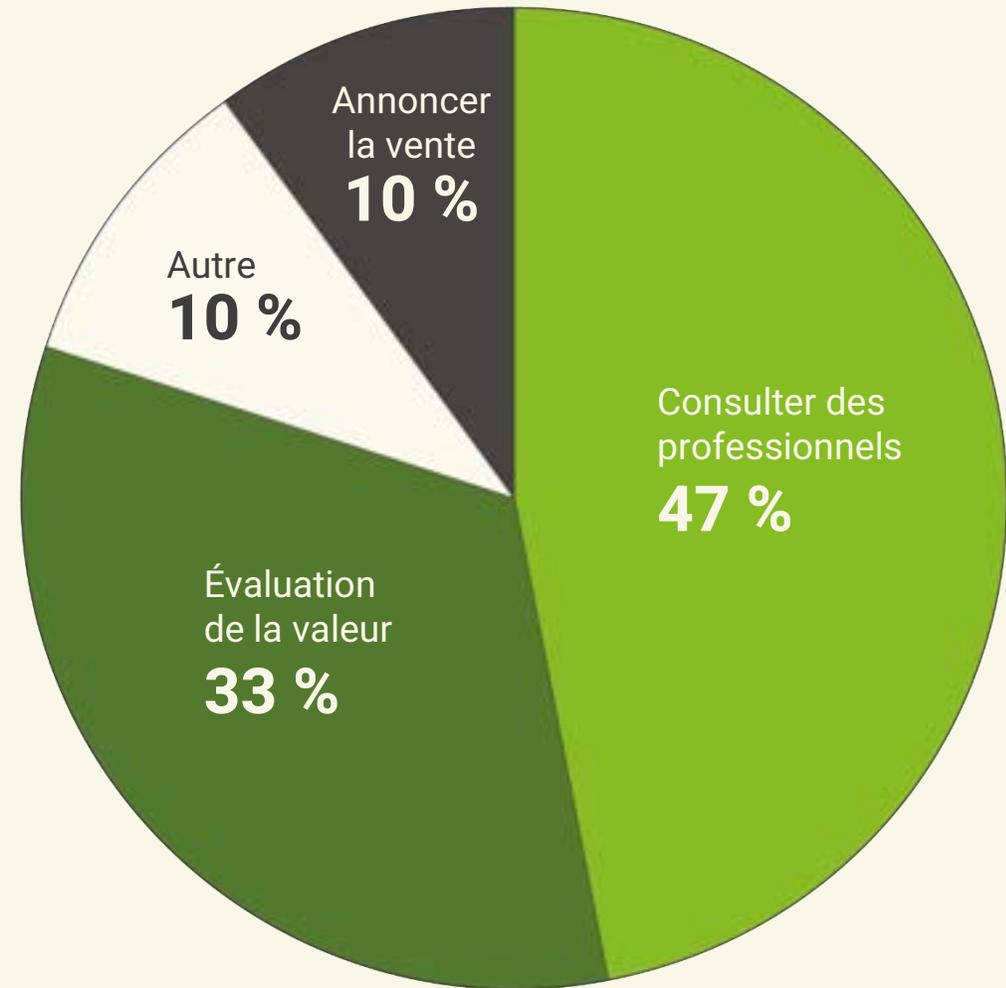


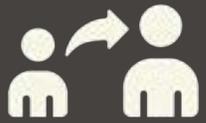
**Avez-vous
déjà commencé
à planifier le
transfert de votre
entreprise?**



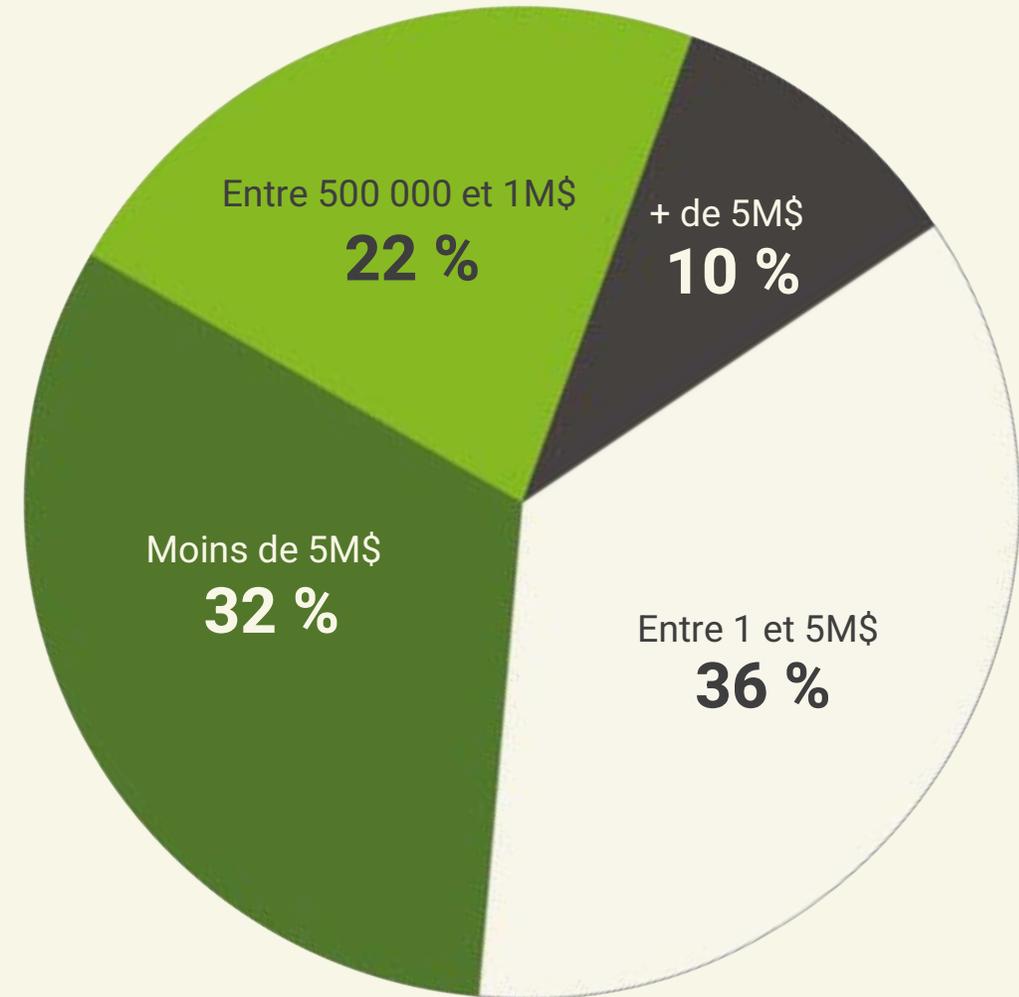


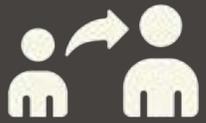
**Qu'avez-vous fait
jusqu'à maintenant
pour planifier
le transfert de
votre entreprise?**



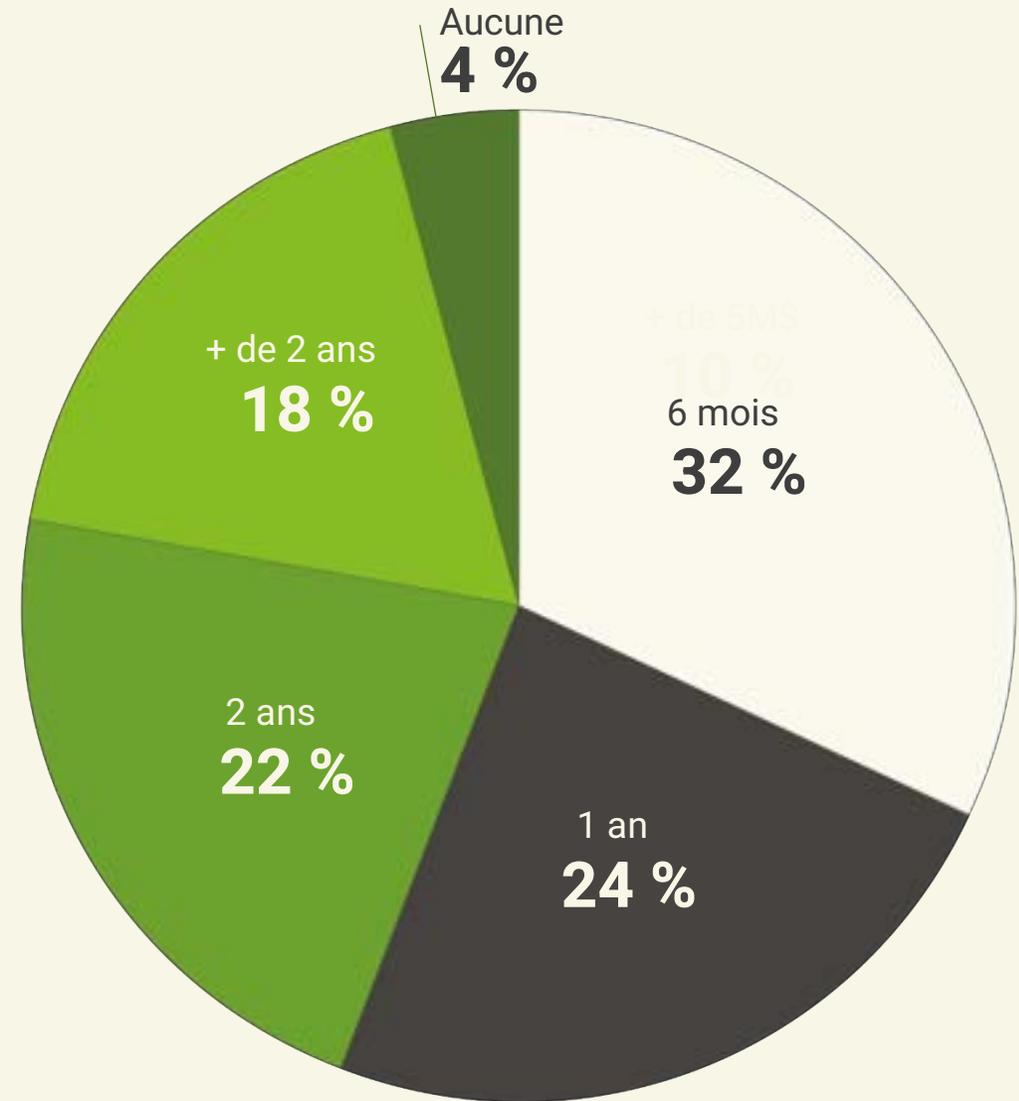


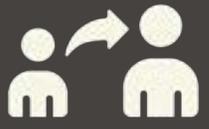
**Selon vous,
quelle est
la valeur de votre
entreprise?**



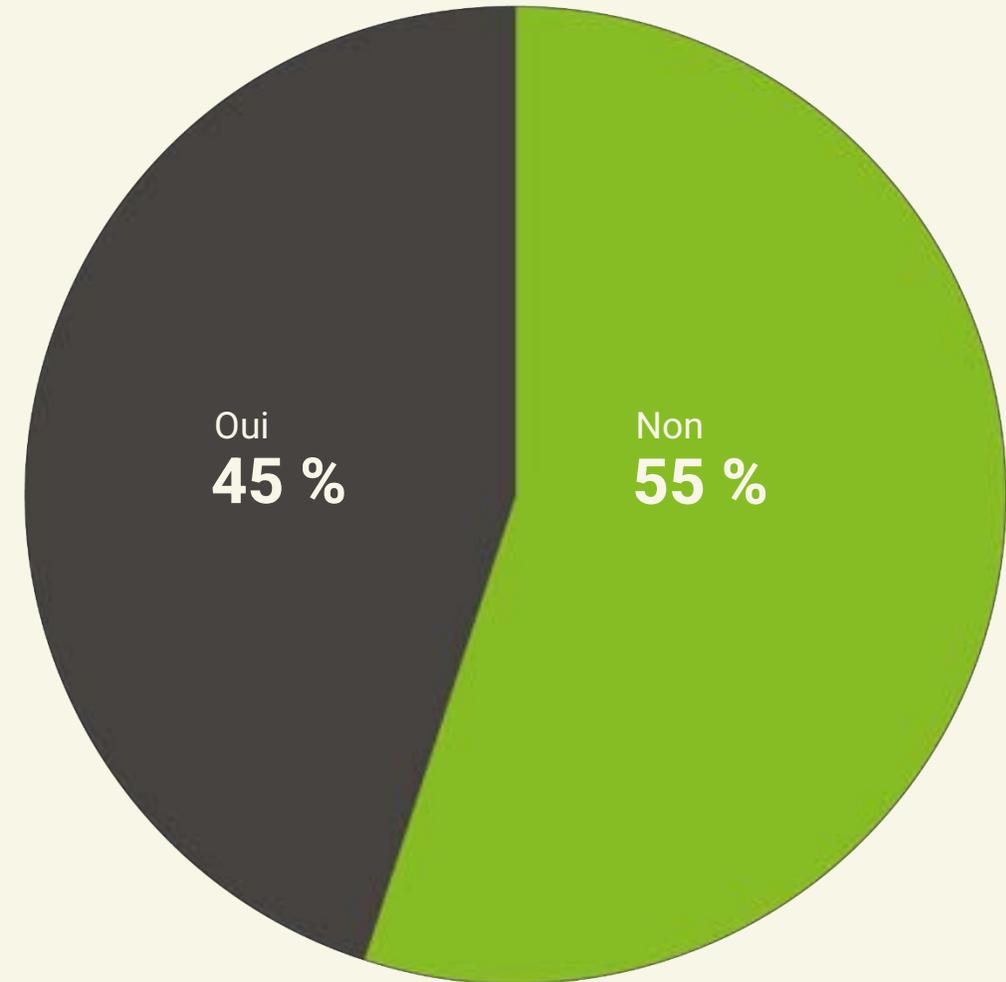


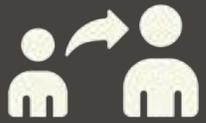
Advenant que
vous procédiez à la vente
de votre entreprise,
quelle période de
transition voudriez-vous
offrir à l'acquéreur?





**Aimeriez-vous
être accompagné
pour débuter
une planification
de relève
d'entreprise?**



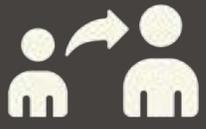


**Selon vous,
combien de mois
sont nécessaires
pour vendre son
entreprise**

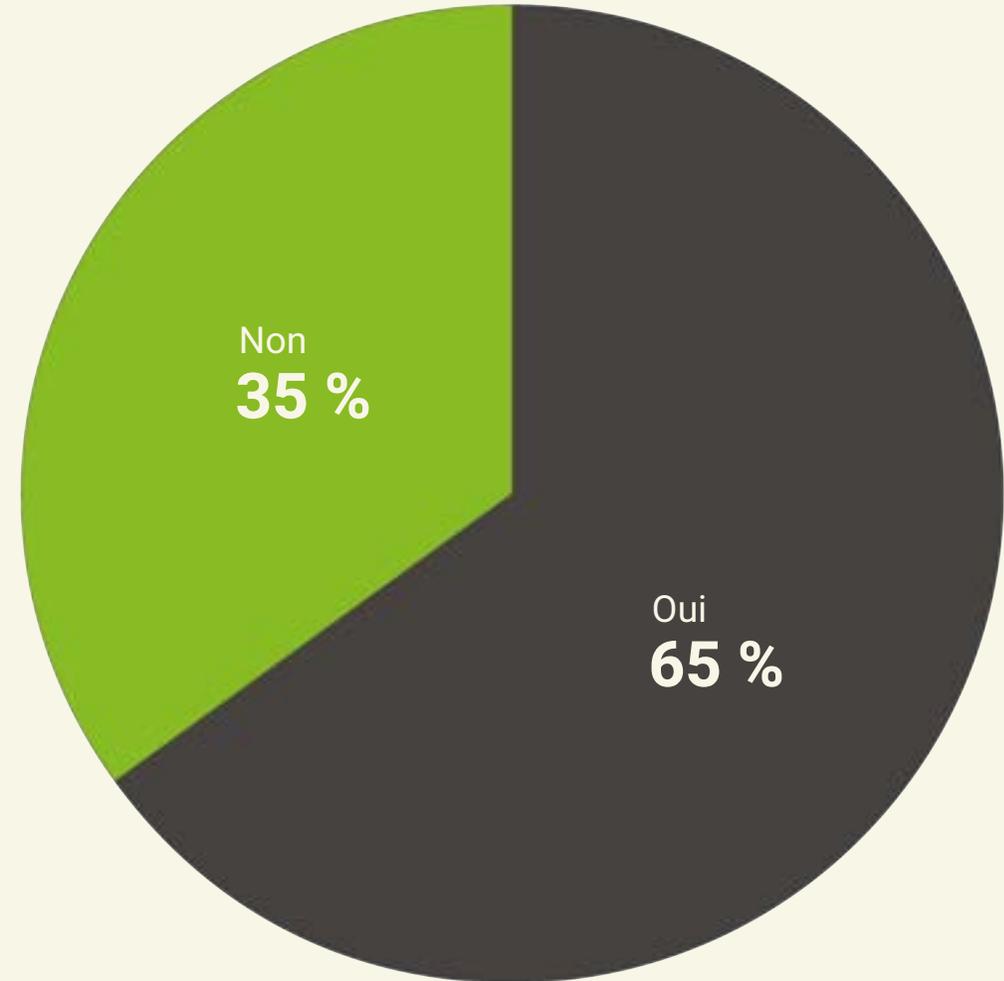
En moyenne

16

mois

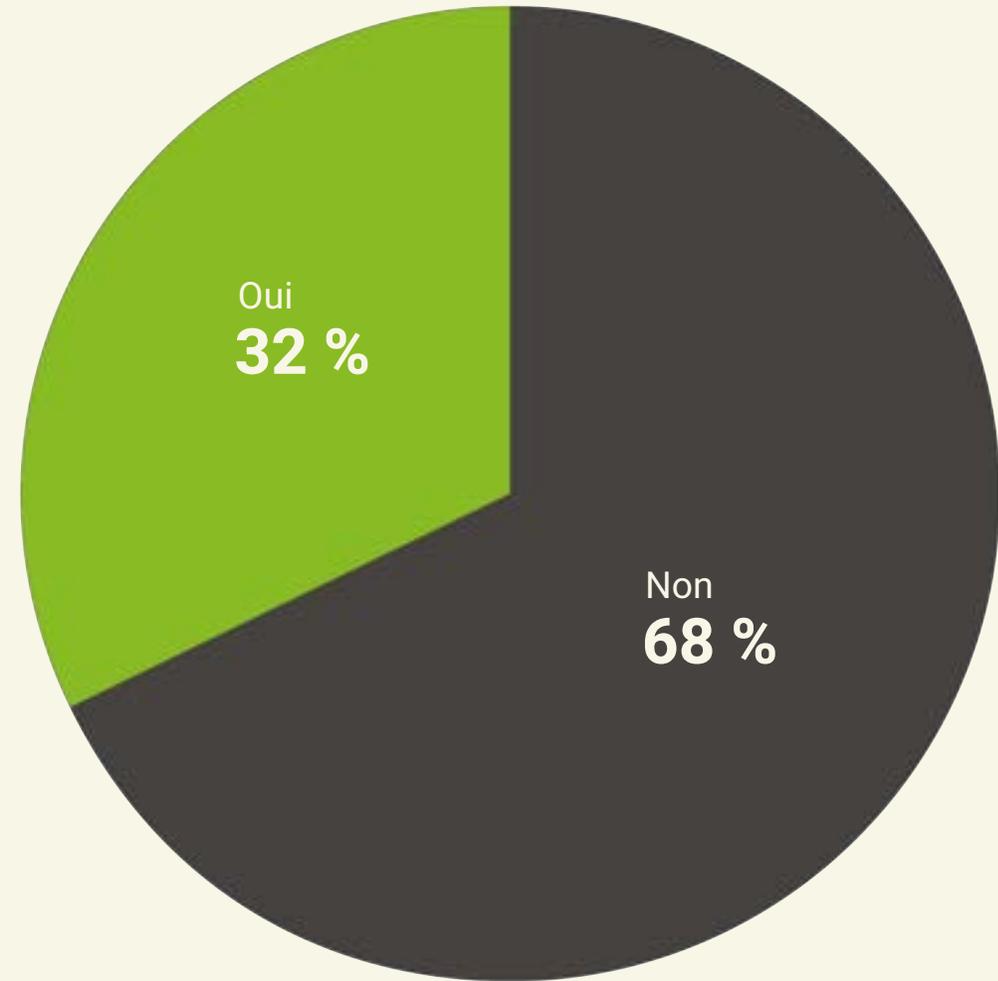


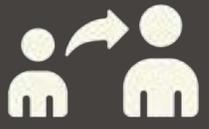
**Advenant que
vous procédiez
à la vente de votre
entreprise,
accepteriez-vous d'offrir
une balance de prix
de vente (BPV)
au futur acheteur?**



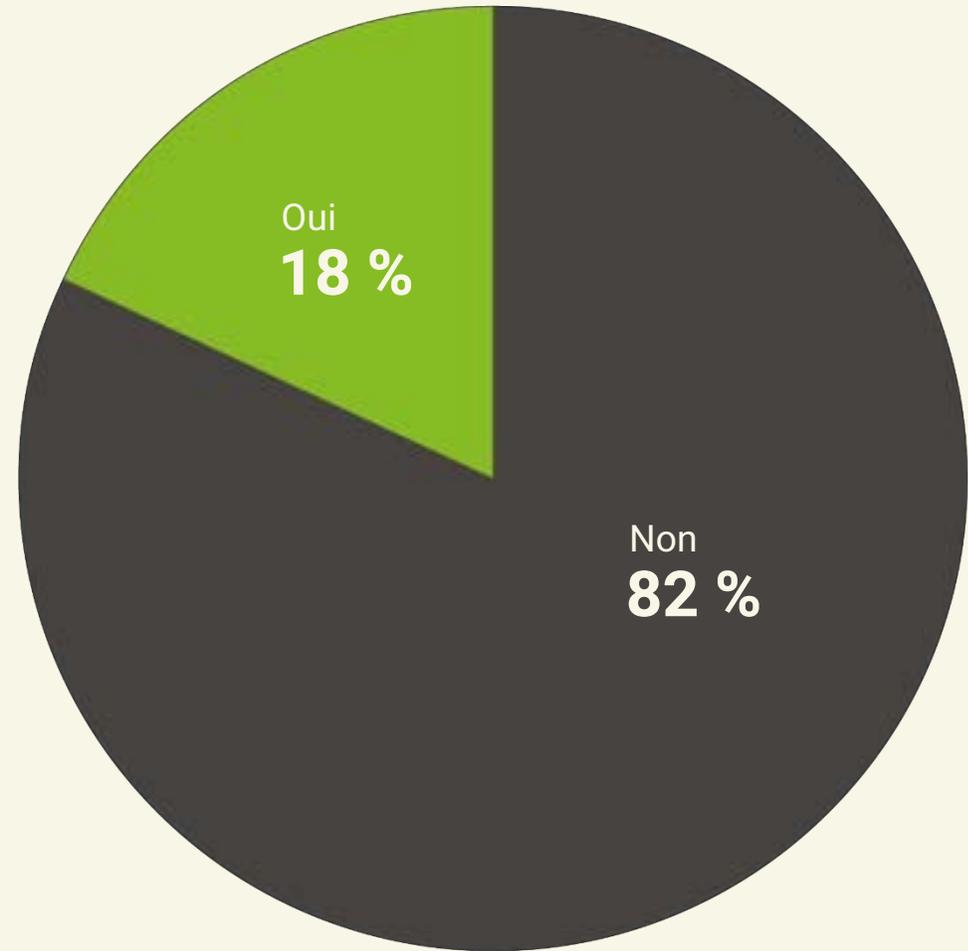


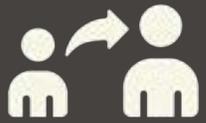
**Advenant que
vous procédiez
à la vente de votre
entreprise, souhaiteriez-
vous y demeurer
comme employé?**



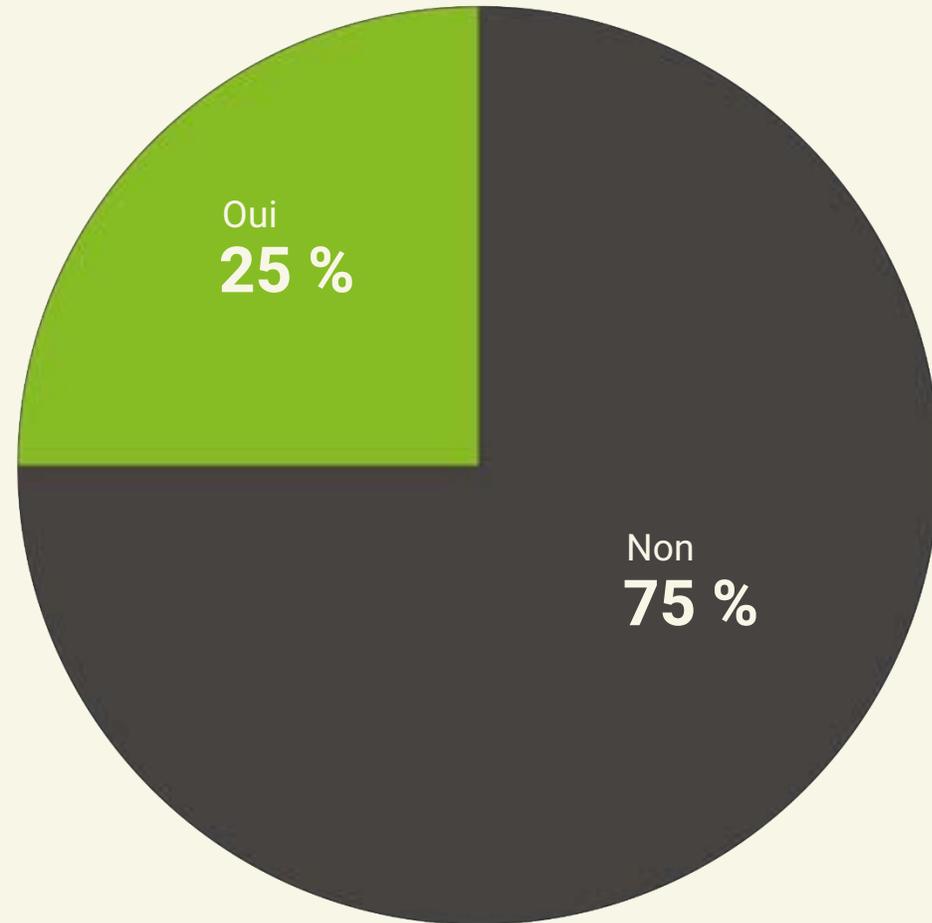


**Avez-vous
déjà vendu
une entreprise?**





**Êtes-vous
actuellement en
mode acquisition
d'entreprise?**





SADC

ARTHABASKA- ÉRABLE



Canada

Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement la SADC

En partenariat avec



Corporation de
développement économique
Victoriaville et sa région



CHAMBRE
DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES BOIS-FRANCS ET DE L'ÉRABLE

L'ÉRABLE
DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE

