

LE REPRENEURIAT, UNE OPPORTUNITÉ POUR LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES D'ARTHABASKA ET DE L'ÉRABLE

Victoriaville, le 3 juillet 2024 – Dans le contexte de son ambitieux projet de relève entrepreneuriale, la SADC Arthabaska-Érable diffuse aujourd'hui un portrait de la situation du repreneuriat dans la région, élaboré suite à un sondage effectué auprès d'entrepreneurs d'ici. L'organisme de développement économique présente également des outils de sensibilisation au repreneuriat conçus dans le cadre de ce projet.

Puisque de nombreuses entreprises seront touchées par l'enjeu de la relève entrepreneuriale au cours des prochaines années, la SADC avait annoncé en début d'année 2024 qu'elle initiait un important projet visant à soutenir les entrepreneurs dans la vente ou l'achat d'une entreprise. Rappelons que l'objectif du projet est d'appuyer autant les cédants (vendeurs) que les repreneurs (acheteurs), afin de favoriser la pérennité et le développement des entreprises d'ici, par leur vente à des acheteurs locaux pour éviter l'exode des capitaux.

Portrait de la situation du repreneuriat

La première étape du projet consistait à réaliser, en collaboration avec la Corporation de développement économique de Victoriaville et sa région, Développement économique de L'Érable et la Chambre de commerce et d'industrie des Bois-Francs et de L'Érable, un portrait de la situation du repreneuriat dans Arthabaska-Érable grâce à un sondage auquel 82 entrepreneurs ont répondu. « À la lumière de l'analyse des réponses obtenues par le sondage, nous remarquons que la région ne fait pas exception au reste de la province, c'est-à-dire que le repreneuriat représente un enjeu important pour les entrepreneurs. C'est avec plaisir que nous les soutiendrons dans leurs démarches de transfert d'entreprise » déclare Jocelyn Grondin, directeur général de la SADC.

Voici quelques faits saillants de ce portrait :

- ✓ 40 % des répondants envisagent de vendre leur entreprise d'ici 5 ans
 - 73 % de ces répondants prévoient vendre car ils prendront leur retraite
 - 56 % de ces répondants n'ont pas encore trouvé un acquéreur pour leur entreprise
 - 60 % de ces répondants ne savent pas comment ils vont procéder pour trouver un acquéreur pour leur entreprise
- ✓ 70 % des répondants n'ont pas commencé à planifier le transfert de leur entreprise
- ✓ 32 % des répondants souhaitent demeurer à l'emploi de l'entreprise lorsqu'ils la vendront

Pour consulter le portrait complet :

<https://www.sadcae.ca/repreneuriat/portrait-repreneuriat-arthabaska-erable>

Suite à la réalisation de ce portrait, le président du conseil d'administration de la SADC, Gaétan Lehouillier, mentionne que « nos partenaires réalisent déjà de belles initiatives pour encourager le repreneuriat et nous souhaitons évidemment continuer à travailler de concert avec eux en poursuivant nos actions dans le but commun de favoriser le transfert d'entreprises à des acheteurs locaux. »

Sensibilisation au repreneuriat

Comme prochaine étape, la SADC passe maintenant en mode sensibilisation. Grâce aux réponses analysées et aux tendances qui se dégagent du portait, nous avons élaboré du contenu web pour informer les entrepreneurs concernant des éléments essentiels à prendre en considération lors de la vente ou l'achat d'une entreprise. Une nouvelle section *Repreneuriat* a d'ailleurs été ajoutée au site web de la SADC.

Les entrepreneurs pourront y retrouver des capsules vidéo répondant à plusieurs questions telles que : « Comment trouver un acheteur pour mon entreprise? », « Comment augmenter la valeur de mon entreprise? », « Vente totale ou vente partielle de mon entreprise? » et « Rester à l'emploi de mon entreprise après sa vente ou pas? ». Pour créer ces capsules, la SADC a collaboré avec un expert en la matière, Clermont Paquet, coach certifié et stratège chez Soleva.

La nouvelle section *Repreneuriat* présente aussi des histoires inspirantes d'entrepreneurs de la région qui ont soit vendu ou acheté une entreprise, ainsi que des articles de blogue qui traiteront de divers sujets relatifs au transfert d'entreprise.

Pour accéder au contenu web :

Vidéos : <https://www.sadcae.ca/repreneuriat/videos>

Histoires inspirantes : <https://www.sadcae.ca/repreneuriat/histoires-inspirantes>

Blogues : <https://www.sadcae.ca/repreneuriat/blogue-repreneuriat>

Accompagnement et financement

Afin de soutenir les entrepreneurs des MRC d'Arthabaska et de L'Érable, l'équipe de professionnels de la SADC les accompagne gratuitement dans le processus de vente ou d'achat d'une entreprise. De plus, comme le financement est un facteur primordial dans le transfert d'une entreprise, la SADC offre aux entrepreneurs du financement qui permettra de concrétiser l'achat d'une entreprise pour ainsi en assurer le futur.

À propos de la SADC Arthabaska-Érable

Fondée en 1984 et appuyée par le gouvernement du Canada, la SADC Arthabaska-Érable a comme mission de contribuer à l'enrichissement de la collectivité des MRC d'Arthabaska et de L'Érable, en accompagnant et en soutenant des projets qui favorisent le développement économique, social et environnemental. La SADC offre différents services, dont l'accompagnement et le financement aux entreprises, en plus de contribuer activement au dynamisme et à la vitalité de la collectivité en initiant et soutenant des projets favorisant l'entrepreneuriat et la croissance économique.

-30-

Source :

Vicky Duclos
Conseillère en communication et développement
819 758-1501 poste 12
vduclos@sadcae.ca

Pour informations :

Jocelyn Grondin
Directeur général
819 758-1501 poste 15
jgrondin@sadcae.ca