

La relève est-elle au rendez-vous au Québec?

Réalisé par le Centre de vigie et de recherche sur la culture entrepreneuriale de la Fondation de l'entrepreneurship

Novembre 2010

En collaboration avec



**Caisse de dépôt et placement
du Québec**



TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES TABLEAUX	2
TABLE DES GRAPHIQUES.....	3
INTRODUCTION.....	5
SYNTHÈSE.....	6
L'ANALYSE QUANTITATIVE: LES TROIS CRITÈRES PERMETTANT DE STATUER SUR L'EXISTENCE D'UNE PROBLÉMATIQUE DE RELÈVE ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC	9
Premier niveau d'analyse: selon l'âge.....	9
Des cédants potentiels âgés principalement de 35 à 64 ans.....	9
Des repreneurs potentiels âgés principalement de 18 à 44 ans	10
Les cédants et les repreneurs potentiels en chiffres.....	10
Deuxième niveau d'analyse: selon le mode de retrait/entrée envisagé	12
Les cédants potentiels envisagent principalement la transmission de leur entreprise aux enfants, la vente de celle-ci au plus offrant ou la fermeture de leur entreprise	12
Pourquoi fermer une entreprise plutôt que de la vendre?	14
La création d'entreprise plus populaire que la reprise d'entreprise chez les repreneurs potentiels.....	15
Les cédants et les repreneurs potentiels en chiffres (selon le mode de retrait/entrée envisagé)	15
Troisième niveau d'analyse: la répartition des cédants/repreneurs potentiels selon l'horizon temporel de prise de retraite/prise de possession	16
La répartition des cédants potentiels ne désirant pas fermer leur entreprise selon l'horizon temporel de prise de retraite.....	17
La répartition des repreneurs potentiels ne désirant pas créer une entreprise de toutes pièces selon l'horizon temporel d'acquisition/reprise de l'entreprise	18
Bilan: un manque de repreneurs s'aggravant à partir de 2015.....	19
LES COMPORTEMENTS DES CÉDANTS IDENTIFIÉS	21
Un manque de planification chez les cédants potentiels.....	21
La plupart des cédants potentiels n'ont aucun plan de transfert, peu importe leur âge (direction et propriété)	21
Moins de 60 % des entrepreneurs de 55 ans et plus connaissent la réelle valeur marchande de leur entreprise.....	23
Une problématique d'identification des repreneurs et acheteurs potentiels	24

L'entreprise familiale demeure importante au Québec.....	25
Une bonne nouvelle: les cédants potentiels ont confiance en leur(s) releveur(s)!.....	25
LES COMPORTEMENTS DES RELEVEURS POTENTIELS IDENTIFIÉS.....	26
Plus de la moitié des releveurs potentiels sans entreprise à reprendre.....	26
Le lien familial: principal lien unissant les releveurs et les cédants potentiels.....	27
Les releveurs de 35 à 54 ans se sentent plus compétents pour assurer la relève	28
CONCLUSION ET PISTES D'ACTION PROPOSÉES PAR LA FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP.....	29
Un manque important de releveurs potentiels	29
Piste d'action: unir les cédants et les releveurs potentiels	29
Piste d'action: rechercher les releveurs potentiels là où ils se trouvent	30
Un manque de planification chez les cédants potentiels.....	31
Piste d'action: faire connaître les programmes existants et référer les entrepreneurs vers les organisations responsables.....	31
Piste d'action: questionner les entrepreneurs ayant déjà vécu un processus de relève sur les aspects à améliorer.....	31
Attention: pas que du négatif!	32
Le mot de la fin!	32
BIBLIOGRAPHIE	33
ANNEXE 1: MÉTHODOLOGIE	34

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1: Les définitions des indicateurs utilisés	6
Tableau 2: La répartition des propriétaires d'entreprise de la province de Québec, selon l'âge, en fonction du mode de sortie envisagé (2010)	12
Tableau 3: La répartition des propriétaires d'entreprise de la province de Québec, selon l'âge, en fonction des raisons justifiant leur décision de fermer leur entreprise lors de leur retraite (2010)	14
Tableau 4: L'horizon temporel de retraite des propriétaires d'entreprise de la province de Québec qui sont non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, en fonction de la modalité de retrait qu'ils envisagent (2010)	17

Tableau 5 : La répartition des repreneurs potentiels selon l'horizon temporel de prise de possession de l'entreprise, en fonction de l'âge, dans la province de Québec (2010)	18
Tableau 6 : Le solde des cédants potentiels et des repreneurs potentiels, en fonction de la modalité envisagée et de l'horizon temporel de réalisation, dans la province de Québec (2010)	19
Tableau 7 : Le lien unissant les propriétaires qui sont non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, avec leur(s) repreneur(s) potentiel(s), dans la province de Québec (2010)	25
Tableau 8 : Le lien existant entre les repreneurs et leur(s) cédant(s) potentiel(s), selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	27
Tableau A1 : Le nombre de répondants pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat et les marges d'erreur pour les questions spécifiques à chacun	34

TABLE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Le déficit de repreneurs au Québec réparti selon l'horizon temporel (2010)	7
Graphique 2 : La proportion de la population de la province de Québec active à différents stades du processus entrepreneurial selon l'âge (2010)	9
Graphique 3 : La modalité envisagée par les personnes ayant l'intention d'entreprendre ou étant en démarche, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	15
Graphique 4 : La planification formelle et informelle du transfert de direction pour les entrepreneurs désireux vendre ou transmettre leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	21
Graphique 5 : La planification formelle et informelle du transfert de propriété pour les entrepreneurs désireux vendre ou transmettre leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	22
Graphique 6 : La connaissance de la réelle valeur marchande des entreprises détenues par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	23
Graphique 7 : L'identification d'un repreneur ou d'un successeur potentiel par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	24
Graphique 8 : L'identification d'un acheteur potentiel par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	24

Graphique 9: La perception des propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec, quant à la possession de compétences et de capacités, chez le releveur, pour prendre la relève actuellement (2010).....	25
Graphique 10: L'identification d'une entreprise à reprendre par les releveurs potentiels, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)	26
Graphique 11: La perception des releveurs potentiels de la province de Québec quant à la possession de compétences et de capacités personnelles pour prendre la relève actuellement (2010).....	28

INTRODUCTION

En février 2009, la Fondation de l'entrepreneurship (FDE) a créé et lancé l'Indice entrepreneurial, l'un des plus importants sondages sur l'entrepreneur réalisé à l'échelle québécoise et canadienne. Cet Indice nous permet de mesurer l'ensemble de la « chaîne alimentaire » de l'entrepreneuriat (culture entrepreneuriale, intention de créer, démarchage, entreprises existantes, relève entrepreneuriale, etc.). Réalisé en collaboration avec Léger Marketing, l'Indice constitue une source d'information fiable du dynamisme entrepreneurial actuel. Il a été reconduit, en mars 2010, pour mesurer concrètement l'évolution de l'entrepreneuriat, cette fois sous la dénomination de l'Indice entrepreneurial québécois. Toujours réalisé par la FDE, en collaboration avec Léger Marketing, l'Indice est présenté, cette année, par la Caisse de dépôt et placement du Québec (la Caisse).

Qui n'a pas entendu parler de la fameuse statistique, véhiculée en 2005 par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), selon laquelle environ 70%¹ des propriétaires d'entreprise prendraient leur retraite d'ici 2015? Depuis ce moment, la relève entrepreneuriale est identifiée comme une problématique dans la province et de nombreux acteurs de premier plan se mobilisent afin d'éviter de mettre en péril des emplois, des entreprises, de même que la qualité de vie des citoyens, par inaction. Cependant, avant de parler de problématique, il faut prendre en considération l'envers de la médaille, à savoir les repreneurs susceptibles de prendre la relève des entreprises existantes. En effet, si le Québec compte suffisamment de repreneurs pour combler les départs des cédants, il ne s'agit plus d'une problématique, mais bien d'un renouveau entrepreneurial à encadrer. Devant l'importance de cet enjeu, la Caisse a mandaté la FDE afin de mesurer et documenter la situation de la transmission d'entreprises et de la relève entrepreneuriale dans la province de Québec. L'objectif ultime est donc de jeter un éclairage plus complet sur le sujet afin de déterminer dans quelle mesure il s'agit d'une problématique pour le Québec, de même que de suggérer des pistes d'intervention permettant d'y faire face adéquatement.

Nous commençons donc cette étude par la réalisation du portrait quantitatif de la situation de la relève entrepreneuriale au Québec. Pour ce faire, nous quantifions les entrepreneurs actuels (cédants potentiels) et en devenir (repreneurs potentiels) à différents stades de développement, en fonction de leur âge, pour ainsi observer la pyramide d'âge des entrepreneurs québécois. Par la suite, nous approfondissons ces données en comparant le nombre de cédants qui affirment vouloir transmettre ou vendre leur entreprise aux repreneurs potentiels qui ne souhaitent pas créer une entreprise de toutes pièces, mais plutôt reprendre une entreprise existante. Enfin, le solde entre les cédants et repreneurs désireux de transmettre/reprendre une entreprise est réparti sur un horizon temporel de 5 ans et de 10 ans, afin de déterminer à quel moment la problématique sera la plus fortement ressentie au Québec.

Dans la deuxième section, nous nous attaquons directement aux comportements entrepreneuriaux des entrepreneurs plus âgés en documentant l'état de la planification réalisée à ce jour, tout comme l'identification d'un successeur et les compétences de ce dernier. La troisième section fait ressortir l'envers de la médaille et présente les comportements entrepreneuriaux

¹ Doug Bruce et Derek Picard. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. *La relève : la clé de la réussite*, juin 2005, p.3. <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3007f.pdf>

Tableau 1 : Les définitions des indicateurs utilisés

Intention
Seul ou avec d'autres personnes, vous avez l'intention de créer une nouvelle entreprise ou de reprendre une entreprise existante.
Démarche
Au cours des 12 derniers mois, seul ou avec d'autres personnes, vous avez entrepris des démarches pour créer une nouvelle entreprise ou reprendre une entreprise existante (ex. : rechercher de l'équipement ou un emplacement, organiser une équipe pour la mettre en marche, élaborer un plan d'affaires, commencer à épargner de l'argent ou d'autres activités qui aideraient à lancer une entreprise).
Propriétaire
Seul ou avec d'autres, vous êtes présentement propriétaire d'une entreprise.

des releveurs potentiels, à savoir l'état de l'identification d'une entreprise à reprendre et les compétences perçues pour prendre la relève actuellement. Enfin, la FDE conclut cette étude en reprenant les principaux constats ressortant de cette analyse et en proposant différentes pistes d'action permettant de diminuer l'ampleur des faiblesses observées.

Vous trouverez la méthodologie complète ayant guidé la réalisation de ce rapport en annexe 1. **À noter également que les résultats excluent les travailleurs autonomes²**, car nous avons déjà constaté que ceux-ci sont nombreux à fermer leur entreprise plutôt que de tenter de la transmettre, la considérant trop personnelle ou jugeant que celle-ci repose essentiellement sur leur expertise.

Une synthèse récapitulant à la fois l'analyse quantitative et qualitative est également disponible dans la prochaine section.

Le tableau 1 résume, pour sa part, les indicateurs de base utilisés dans le cadre de cette analyse.

SYNTHÈSE

Cette synthèse résume l'étude en offrant un rappel des faits saillants, autant quantitatifs que qualitatifs, qui ressortent tout au long du rapport.

Y a-t-il une problématique de relève entrepreneuriale au Québec? Malheureusement oui! Et cette problématique est importante. Le graphique 1, présenté à la page suivante, démontre clairement que le Québec manquera de releveurs potentiels pour reprendre les entreprises qui seront mises en vente par les cédants. Ce manque de releveurs est déjà problématique sur un horizon temporel de 5 ans (déficit de 16 000 releveurs d'ici 2014). Il l'est toutefois encore davantage dans la seconde portion de la décennie 2010, soit de 2015 à 2020, enregistrant pour cette période un déficit de 22 000 releveurs potentiels. Le Québec cumulera donc, d'ici 2020, environ 98 000 propriétaires d'entreprise qui se seront départis de leur entreprise (ou étant en train de le faire), pour 60 000 releveurs potentiels, laissant un manque à combler global de 38 000 releveurs sur une période de 10 ans. À compter de 2020, le Québec enregistrera un déficit de 111 000 releveurs, que nous ne pouvons toutefois répartir selon un horizon temporel plus précis.

Force est donc de constater que le manque de releveurs constitue une problématique importante au Québec. Toutefois, les résultats quantitatifs de cette analyse exposent un portrait conservateur de ce manque de releveurs. En effet, les cédants potentiels sont des gens de 35 ans et plus possédant actuellement une entreprise et affirmant qu'ils n'opteront pas pour la fermeture de celle-ci à l'âge de la retraite: ils veulent vendre ou transmettre leur entreprise. Par contre, les releveurs potentiels sont composés de personnes disant aujourd'hui avoir l'intention d'entreprendre, en ne créant pas une entreprise de toutes pièces, et par des démarcheurs qui ont été actifs au cours de la dernière année (ex. : rechercher des entreprises potentiellement intéressantes). L'intention de reprendre une entreprise peut, par conséquent, très bien être remplacée par une autre intention. Les releveurs appartiennent au futur, à la projection d'eux-mêmes dans l'avenir, alors que les cédants ont un pied ferme dans le présent. Pour soutenir

² Dans le cadre de ce sondage et de cette étude, le travailleur autonome est défini comme une personne seule qui travaille à son propre compte pour un seul client.

ces propos, soulevons une question fort simple: combien de clients en prédémarrage dans les organisations de soutien passent réellement à l'acte? Les repreneurs sont donc beaucoup plus incertains et volatiles que les cédants, ce qui permet de statuer que la problématique sera plus importante que celle décrite dans ce rapport.

DÉFICIT DE 149 000 REPRENEURS RÉPARTI SELON L'HORIZON TEMPOREL

SELON L'HORIZON TEMPOREL	217 000 cédants de 35 ans et plus
	- 68 000 repreneurs de 18 à 54 ans
	149 000 repreneurs (déficit)



* 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, l'analyse précise plusieurs faiblesses qui se doivent d'être considérées dans le cadre d'une problématique de relève entrepreneuriale.

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 âgé 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 jugent être actuellement assez compétents pour reprendre une entreprise. Heureusement, ils ont encore du temps devant eux et cette problématique est moins prononcée chez les 35 à 54 ans (76,4% se jugent aptes dès maintenant).

Par ailleurs, ce rapport met aussi en évidence que l'entreprise familiale demeurera importante au Québec. 41,0% des repreneurs potentiels de 18 à 34 ans, tout comme 55,3% des repreneurs de 35 à 54 ans, envisagent reprendre l'entreprise de leur(s) parent(s). Ces proportions sont encore plus importantes du côté des cédants (61,1% des 35 à 54 ans et 56,5% des 55 ans et plus). Les cédants sont donc nombreux à identifier leur(s) enfant(s) comme successeur(s). Le léger écart entre les deux groupes donne d'ailleurs à penser que certains cédants n'ont toujours pas fait part, à leur(s) enfant(s), de leur intention de leur transmettre leur entreprise...

Enfin, une donnée fait particulièrement peur dans ce rapport: environ 20% des cédants potentiels de 35 à 54 ans, tout comme de 55 ans et plus, ont l'intention de tout simplement fermer leur entreprise quand ils prendront leur retraite, notamment car ils la considèrent trop petite ou trop personnelle. Ces derniers ont donc été retirés du solde cédants – repreneurs, mais cela entraînera nécessairement des répercussions dans l'économie québécoise. Certaines de ces fermetures peuvent toutefois être contrées. En effet, environ 19% des cédants potentiels de 35 à 54 ans, tout comme approximativement 31% des cédants potentiels âgés de 55 ans et plus, justifient leur volonté de fermer l'entreprise en raison d'un manque de repreneurs ou d'acheteurs.

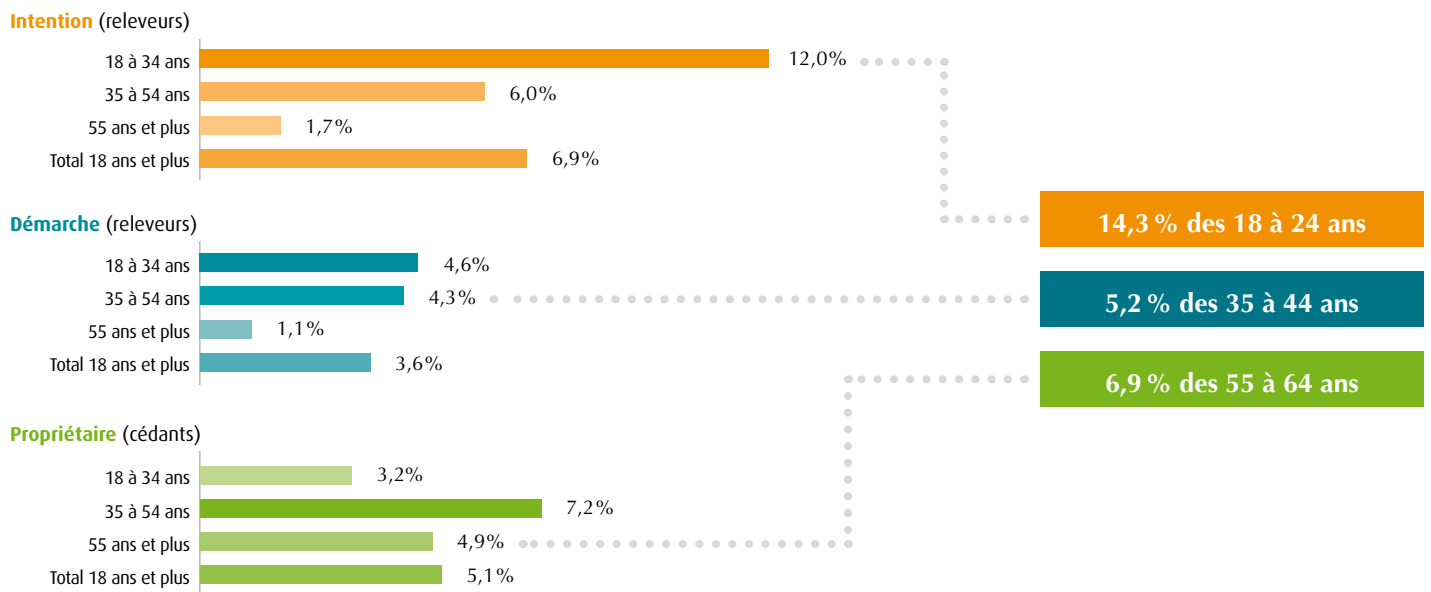
Finalement, une autre nouvelle importante de ce rapport concerne l'horizon temporel à l'intérieur duquel les cédants potentiels prévoient prendre leur retraite. Même si environ 75% des entrepreneurs de 55 ans et plus prévoient se retirer d'ici 10 ans, 11,4% d'entre eux l'envisagent plutôt dans plus de 10 ans et 12,9% d'entre eux ne savent toujours pas ou n'ont pas, à ce jour, considéré la question. À titre indicatif seulement, mentionnons également que 23,3% des cédants potentiels de 55 à 64 ans veulent se retirer dans plus de 10 ans. L'âge de retraite oscille donc bien davantage autour de 70 à 75 ans dans leur cas qu'aux alentours de 60 ans. Ces entrepreneurs, malgré leur âge, disposent donc de plus de temps pour transférer leur entreprise dans les règles de l'art... Malgré tout, la nécessité et l'urgence de travailler sur la problématique de relève entrepreneuriale ressort clairement de ce rapport. Des pistes d'action sont d'ailleurs suggérées en conclusion, et ce, afin d'atténuer les répercussions négatives des différentes lacunes observées.

L'ANALYSE QUANTITATIVE: LES TROIS CRITÈRES PERMETTANT DE STATUER SUR L'EXISTENCE D'UNE PROBLÉMATIQUE DE RELÈVE ENTREPRENEURIALE AU QUÉBEC

Cette première section expose tout d'abord la proportion de la population de la province de Québec active en entrepreneuriat, selon l'âge. Cela constitue donc une première base d'analyse, ne considérant toutefois que l'âge des cédants et des repreneurs potentiels. Ces bassins de cédants et de repreneurs diminueront, au fur et à mesure de cette première section, avec l'intégration de critères supplémentaires (mode de retrait ou d'entrepreneuriat envisagé et horizon temporel de retrait/prise de possession). Ces trois niveaux d'analyse nous permettront d'avoir un portrait quantitatif, précis et réaliste de la problématique de relève entrepreneuriale au Québec.

Premier niveau d'analyse: selon l'âge

Le graphique 2 présente la proportion de la population de la province de Québec active, en 2010, à l'une ou l'autre des étapes du processus entrepreneurial, selon l'âge.



Graphique 2: La proportion de la population de la province de Québec active à différents stades du processus entrepreneurial selon l'âge (2010)

Des cédants potentiels âgés principalement de 35 à 64 ans

Ce graphique permet d'avoir un premier portrait du bassin de cédants potentiels. Ce groupe, à son sens le plus large, est constitué de l'ensemble des propriétaires d'entreprise du Québec. Ainsi, 5,1 % de la population adulte québécoise est actuellement propriétaire d'une entreprise. Plus précisément, le présent entrepreneuriat est fortement constitué d'entrepreneurs de 35 à 54 ans (7,2 %) et, à titre indicatif, d'entrepreneurs de 55 à 64 ans (6,9 %), mais beaucoup moins de jeunes de 18 à 34 ans (3,2 %). Une étude réalisée par Desjardins Entreprises, en 2009, démontrait d'ailleurs l'importance des 55 ans et plus dans l'entrepreneuriat et la faible participa-

tion des moins de 30 ans.³ Mentionnons cependant que les entrepreneurs de 55 ans et plus ne partagent pas tous le désir de prendre leur retraite au cours des 5 ou 10 prochaines années, alors que certains entrepreneurs de 35 ans à 54 ans peuvent très bien avoir l'intention de le faire. Les entrepreneurs ne se comportent pas nécessairement comme des employés traditionnels et c'est pourquoi nous poursuivrons cette étude avec des niveaux d'analyse supplémentaires, tenant compte de cette réalité.

En résumé, les cédants potentiels sont fortement âgés de 35 à 64 ans.

Des releveurs potentiels âgés principalement de 18 à 44 ans

Dans le cadre de cette étude, le plus grand bassin de releveurs potentiels que l'on peut obtenir consiste à englober à la fois les personnes ayant l'intention d'entreprendre au cours de leur vie et les personnes ayant été actives en démarchage au cours de la dernière année. Au graphique 2, nous remarquons que 6,9% de la population québécoise a l'intention d'entreprendre à un moment ou à un autre, et que 3,6% des Québécois ont réalisé des démarches de création/reprise d'entreprise au cours de la dernière année. Il s'agit donc d'un potentiel entrepreneurial pour la province de Québec, notamment sous forme de relève.

Si l'on s'intéresse à l'âge des répondants, on observe que 12,0% des jeunes âgés de 18 à 34 ans ont l'intention d'entreprendre au cours de leur vie, soit deux fois plus⁴ que chez les 35 à 54 ans et sept⁵ fois plus que pour les personnes âgées de 55 ans et plus. À titre indicatif, il est à noter que cette forte intention d'entreprendre des jeunes est davantage attribuable aux 18 à 24 ans, dont 14,3% ont manifesté l'intention d'entreprendre.

Nous notons aussi une différence significative entre les clientèles quant aux démarches de création/reprise d'entreprise. En effet, 4,6% des jeunes de 18 à 34 ans ont entrepris de telles démarches, comparativement à 4,3% des 35 à 54 ans et à 1,1% des 55 ans et plus. À titre indicatif, il est à noter que ce sont les 35 à 44 ans qui ont été les plus actifs en démarchage au cours de la dernière année (5,2%), permettant ainsi aux 35 ans et plus d'être pratiquement aussi dynamiques que les moins de 35 ans.

Les releveurs potentiels se situent donc principalement dans la tranche d'âge de 18 à 44 ans au Québec.

Les cédants et les releveurs potentiels en chiffres

Cette section fait ressortir le bassin de cédants et de releveurs potentiels qui s'activent actuellement, en pensées ou en actes, en entrepreneuriat au sein de la province de Québec. Concrètement, en rapportant les proportions analysées, dans cette première section quantitative, aux données

³ Gilles Drouin, Desjardins Entreprises, *L'ossature économique du Québec en péril*, hiver 2009. http://www.desjardins.com/fr/a_propos/publications/desjardins_entreprises/v11-n2-p06-08.pdf

⁴ 2 = 12,0%/6,0%

⁵ 7,1 = 12,0%/1,7%

sociodémographiques de Statistique Canada de 2009⁶, nous obtenons les approximations suivantes. À noter que toutes les proportions traduites en chiffres, dans le cadre de ce rapport, sont systématiquement arrondies au millier, par souci d'alléger le texte.

Bassin de cédants potentiels: environ 276 000⁷ propriétaires d'entreprise âgés de 35 ans et plus⁸, dont:

- près de 169 000 propriétaires âgés de 35 à 54 ans;
- plus de 107 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus (dont environ 36 000⁹ propriétaires âgés de 65 ans et plus).

Bassin de releveurs potentiels: environ 534 000¹⁰ personnes, intentionnées ou en démarche, sont âgées de 18 à 54 ans, dont:

- près de 352 000¹¹ personnes âgées de 18 à 54 ans qui ont l'intention d'entreprendre;
- près de 182 000¹² personnes âgées de 18 à 54 ans actives en démarchage, au cours de la dernière année.

Il est à noter toutefois que plus de 61 000¹³ personnes âgées de 55 ans et plus sont actives relativement à l'entrepreneuriat futur, dont environ 37 000 au niveau des intentions et 24 000 à l'étape du démarchage. Ces personnes ne sont pas incluses à titre de releveurs potentiels dans le cadre de cette étude car en considérant leur âge, elles ont peu de chances de concrétiser leur rêve d'entreprendre sous la forme de relève entrepreneuriale. Le bassin de releveurs potentiels, en incluant les 55 ans et plus, se chiffrait à 595 000¹⁴ personnes. Pour contrebalancer ce retrait, nous avons également retiré de cette analyse les propriétaires d'entreprise de moins de 35 ans, considérant qu'une retraite avant cet âge est peu probable, et ce, même si un entrepreneur ne se comporte pas nécessairement comme un employé traditionnel.

⁶ Statistique Canada. Division de la démographie et Institut de la Statistique du Québec. Direction des statistiques sociodémographiques. *Estimation de la population des régions administratives par groupe d'âge et sexe*, 1^{er} juillet des années 1996 à 2009 (découpage géographique au 1^{er} juillet 2009).

On y dénombre 1 757 226 individus de 18 à 34 ans, 2 341 813 individus de 35 à 54 ans et 2 192 842 individus de 55 ans et plus. Bref, on compte 4 534 655 personnes de 35 ans et plus et 6 291 881 adultes de 18 ans et plus dans la province de Québec.

⁷ $276\,060 = ((7,2\% \times 2\,341\,813 \text{ personnes âgées de 35 à 54 ans}) + (4,9\% \times 2\,192\,842 \text{ personnes âgées de 55 ans et plus}))$

⁸ À noter que nous ne conservons que les propriétaires d'entreprise âgés de 35 ans et plus comme cédants potentiels, du fait que très peu de gens visent une retraite à moins de 35 ans, entrepreneurs ou non.

⁹ $36\,284 = 3,1\% \times 1\,170\,411 \text{ personnes âgées de 65 ans et plus}$

¹⁰ $534\,000 = \text{environ } 352\,000 \text{ intentions d'entreprendre chez les 18 à 54 ans} + \text{environ } 182\,000 \text{ démarches de création chez les 18 à 54 ans}$ (voir notes de bas de page 11 et 12 pour plus de détails)

¹¹ $352\,000 = 211\,000 + 141\,000$
 $352\,000 = (12,0\% \times 1\,757\,226 \text{ personnes âgées de 18 à 34 ans}) + (6,0\% \times 2\,341\,813 \text{ personnes âgées de 35 à 54 ans})$

¹² $182\,000 = 81\,000 + 101\,000$
 $182\,000 = (4,6\% \times 1\,757\,226 \text{ personnes âgées de 18 à 34 ans}) + (4,3\% \times 2\,341\,813 \text{ personnes âgées de 35 à 54 ans})$

¹³ $61\,000 = 37\,000 + 24\,000$
 $61\,000 = (1,7\% \times 2\,192\,842 \text{ personnes âgées de 55 ans et plus}) + (1,1\% \times 2\,192\,842 \text{ personnes âgées de 55 ans et plus})$

¹⁴ $595\,000 = 534\,000 + 61\,000$

À première vue, la relève âgée de 18 à 54 ans (534 000 repreneurs potentiels) semble suffisante pour contrebalancer les cédants potentiels (276 000 propriétaires de 35 ans et plus, dont 107 000 de 55 ans et plus). Malgré cette apparence, mentionnons d'emblée que les repreneurs potentiels se situent dans le stade du désir, de la projection d'eux-mêmes dans le futur, alors que les cédants potentiels possèdent réellement une entreprise. Les repreneurs constituent donc une clientèle beaucoup moins assurée que les cédants. Le fait de compter moins de deux repreneurs potentiels pour un entrepreneur réel semble déjà problématique...

Toutefois, cette hypothèse est bien hâtive. En effet, nous ne connaissons toujours pas les intentions de ces deux groupes d'individus: les cédants potentiels souhaitent-ils transmettre/vendre leur entreprise ou la fermer? Les repreneurs potentiels veulent-ils créer une entreprise de toutes pièces ou prendre la relève d'une entreprise existante, incluant son rachat? Nous ne pouvons, non plus, jusqu'à maintenant, statuer sur l'horizon temporel à l'intérieur duquel ces deux groupes prévoient passer à l'acte. Trouvons-t-on des différences à cet effet entre les cédants et les repreneurs potentiels? Est-ce réellement une problématique dans la province de Québec? La suite de cette section nous permettra de statuer sur la question!

Deuxième niveau d'analyse: selon le mode de retrait / entrée envisagé

Nous avons ensuite interrogé les propriétaires d'entreprise et les repreneurs potentiels quant au mode de sortie/entrée qu'ils prévoyaient utiliser au moment de leur retraite et de leur arrivée dans le monde des affaires.

Les cédants potentiels envisagent principalement la transmission de leur entreprise aux enfants, la vente de celle-ci au plus offrant ou la fermeture de leur entreprise

Le tableau 2 nous éclaire sur le choix des cédants potentiels quant à l'avenir de leur entreprise, après leur retraite.

Tableau 2: La répartition des propriétaires d'entreprise de la province de Québec, selon l'âge, en fonction du mode de sortie envisagé (2010)

	Mode de sortie envisagé	35 à 54 ans	55 ans et plus
22,4 % des 55 à 64 ans	Fermeture de l'entreprise	20,4 %	23,0 %
23,6 % des 65 ans et plus	Vente de l'entreprise au plus offrant	18,5 %	24,5 %
29,8 % des 65 ans et plus	Transmission/vente de l'entreprise aux enfants	15,3 %	24,3 %
7,5 % des 55 à 64 ans	Pas de préférence	5,8 %	5,5 %
13,5 % des 65 ans et plus	Vente de l'entreprise conditionnellement au maintien des emplois	4,9 %	0,0 %
	Transmission/vente de l'entreprise aux employés	6,9 %	10,3 %
	Autre	4,3 %	3,6 %
	Ne sait pas	23,9 %	8,8 %

On remarque que l'option de transmettre/vendre l'entreprise aux enfants est une possibilité fortement retenue par les propriétaires âgés de 55 ans et plus (24,3 % d'entre eux) et, à titre indicatif, la situation similaire pour les entrepreneurs de 65 ans et plus (29,8 % d'entre eux). Cette volonté

rejoint donc environ 26 000¹⁵ propriétaires de 55 ans et plus, dont environ 11 000¹⁶ sont âgés de 65 ans et plus. L'entreprise familiale demeurera assurément importante au Québec.

Vendre l'entreprise au plus offrant est, pour sa part, l'option retenue par près du quart (24,5 %) des propriétaires de 55 ans et plus. 18,5 % des entrepreneurs de 35 à 54 ans penchent également du côté de cette option.

L'idée de transmettre ou vendre l'entreprise aux employés est également envisagée par plusieurs entrepreneurs. Ce mode de retrait croît d'ailleurs avec l'âge : 6,9 % pour les 35 à 54 ans, 7,5 % pour les 55 à 64 ans, 10,3 % pour les 55 ans et plus et 13,5 % pour les 65 ans et plus.

Retenons donc que chez les entrepreneurs âgés de 55 ans et plus, l'option de vendre l'entreprise au plus offrant (24,5 %, soit plus de 26 000¹⁷), celle de transmettre l'entreprise aux enfants (24,3 %, soit 26 000) mais aussi celle de fermer l'entreprise (23,0 %, soit près de 25 000¹⁸) sont les trois modes de sorties privilégiés. Ces possibilités constituent également trois options grandement envisagées par les propriétaires âgés de 35 à 54 ans, mais aussi par les entrepreneurs de 55 à 64 ans et de 65 ans et plus.

Enfin, 8,8 % des propriétaires de 55 ans et plus ne savent toujours pas le mode de retrait qu'ils souhaitent préconiser, témoignant le peu de planification en ce sens. Bref, plus de 9 000¹⁹ entrepreneurs de cette tranche d'âge pourraient trouver de l'aide à travers, entre autres, les centres de transfert d'entreprises²⁰ de leur région, particulièrement celui de la Capitale-Nationale, de la Maurice et du Saguenay-Lac-Saint-Jean, afin de les guider vers la meilleure solution.

Le tableau 2 met aussi l'accent sur une situation particulièrement préoccupante : fermer l'entreprise est l'option que projettent 23,0 % des propriétaires de 55 ans et plus. Cette proportion atteint 22,4 % chez les 55 à 64 ans et 23,6 % chez les 65 ans et plus. Concrètement, ce sont respectivement près de 25 000²¹ entrepreneurs âgés de 55 ans et plus, dont plus de 8 000²² âgés de 65 ans et plus, qui envisagent de fermer leur entreprise. Cela occasionnera nécessairement des répercussions dans l'économie provinciale.

Par contre, cette donnée nous permet d'éliminer quelques cédants potentiels du portrait jusqu'à maintenant réalisé, puisque ce sont 79,6 %²³ des propriétaires d'entreprise de 35 à 54 ans et 77,0 %²⁴ des entrepreneurs de 55 ans et plus qui espèrent vendre leur entreprise, dans le cadre d'un processus de rachat ou de relève, ou du moins qui ne comptent pas simplement fermer leur entreprise. Une entreprise fermée n'est assurément pas une entreprise à transmettre...

¹⁵ 26 001 = 24,3 % X 107 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus

¹⁶ 10 728 = 29,8 % X 36 000 propriétaires d'entreprise âgés de 65 ans et plus

¹⁷ 26 215 = 24,5 % X 107 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus

¹⁸ 24 610 = 23,0 % X 107 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus

¹⁹ 9 416 = 8,8 % X 107 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus

²⁰ Ils ont notamment pour mission d'orienter et de sensibiliser les dirigeants d'entreprise à l'importance de planifier leur relève et d'outiller les intervenants qui accompagnent les futurs repreneurs.
<http://www.transfertdentreprises.qc.ca/cte/quebec.html>

²¹ 24 610 = 23,0 % X 107 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus

²² 8 496 = 23,6 % X 36 000 propriétaires âgés de 65 ans et plus

²³ 79,6 % = 100,0 % - 20,4 % désireux de fermer l'entreprise

²⁴ 77,0 % = 100,0 % - 23,0 % désireux de fermer l'entreprise

Pourquoi fermer une entreprise plutôt que de la vendre ?

Considérant l'importance des entrepreneurs qui désirent simplement fermer leur entreprise lorsqu'ils se retireront et son impact potentiel sur l'économie provinciale, nous avons questionné les entrepreneurs désirant fermer leur entreprise sur le principal motif justifiant une telle décision (tableau 3).

Tableau 3 : La répartition des propriétaires d'entreprise de la province de Québec, selon l'âge, en fonction des raisons justifiant leur décision de fermer leur entreprise lors de leur retraite (2010)

Motifs	35 à 54 ans	55 ans et plus
Entreprise trop personnelle	40,9%	23,4%
Entreprise trop petite	24,0%	24,2%
Absence de relève pour prendre les rênes	9,8%	20,2%
Absence d'acheteurs potentiels	8,9%	11,2%
Ne veut pas que mon entreprise me survive	5,6%	0,0%
Entreprise pas assez rentable	1,7%	2,7%
Relève disponible n'a pas les compétences pour reprendre l'entreprise	3,2%	14,0%
Autre	5,9%	4,3%

24,9 % des 65 ans et plus

15,0 % des 65 ans et plus

Tout d'abord, le fait que l'entreprise soit trop personnelle justifie l'intention de fermer l'entreprise plutôt que de la vendre pour 23,4% des 55 ans et plus. Cette proportion grimpe à 40,9 % chez les 35 à 54 ans. Cette intention de fermeture se justifie aussi par le fait que l'entreprise soit trop petite. Cette raison rejoint environ 24 % des 35 à 54 ans et des 55 ans et plus. Rappelons toutefois que cette situation peut encore changer, surtout pour les 35 à 54 ans. Ces deux motifs (entreprise trop petite et trop personnelle) sont malheureusement difficilement influençables par les acteurs socio-économiques et intervenants du milieu et, à titre informatif, sont particulièrement présents chez les 55 à 64 ans et les 65 ans et plus, bien que n'apparaissant pas dans le tableau.

D'une part, environ 20% des 55 ans et plus (et près de 25% des 65 ans et plus) ont l'intention de fermer leur entreprise par absence de relève. En revanche, les 35 à 54 ans sont moins confrontés à cette problématique (9,8%). D'autre part, l'absence d'acheteurs potentiels justifie l'intention de fermer l'entreprise chez 8,9% des 35 à 54 ans et pour 11,2% des 55 ans et plus (dont 15,0% des 65 ans et plus). Ces deux problématiques peuvent, pour leur part, être atténuées grâce au soutien des intervenants et acteurs socioéconomiques du milieu.

Enfin, le tableau 3 fait ressortir une autre problématique: 14,0% des 55 ans et plus optant pour la fermeture de leur entreprise, lors de leur retraite, jugent que la relève disponible n'a pas les compétences pour reprendre l'entreprise, justifiant ainsi pourquoi ils désirent mettre un terme aux activités. Ce problème peut également être réduit par le support des intervenants et acteurs de soutien du milieu. À noter toutefois que l'on parle ici de la relève disponible pour les entrepreneurs désirant fermer leur entreprise, et non pas pour les cédants en général.

L'opportunité de travailler sur les cibles « absence de repreneurs », « absence d'acheteurs » et « manque de compétences pour reprendre l'entreprise » est bien présente afin de diminuer les répercussions négatives découlant des fermetures d'entreprise dans l'économie québécoise. 45,4 %²⁵ des intentions de fermeture chez les entrepreneurs de 55 ans et plus, après leur retraite, pourraient ainsi être évitées, ou du moins amoindries.

La création d'entreprise plus populaire que la reprise d'entreprise chez les repreneurs potentiels

Abordons maintenant la forme sous laquelle les repreneurs potentiels souhaitent entreprendre. Parmi les personnes ayant l'intention d'entreprendre au cours de leur vie ou s'étant activées en démarchage au cours de la dernière année, certaines vont préférer créer une entreprise de toutes pièces, alors que d'autres opteront pour la relève d'une entreprise existante, incluant son rachat (repreneurs).

Le graphique 3 indique que la majorité du futur entrepreneurial québécois se concrétisera par la création d'une nouvelle entreprise, plutôt que par la relève d'une entreprise existante. En effet, plus de 65 % des personnes intentionnées ou actuellement en démarche optent pour cette alternative. Toutefois, 13,0 % des personnes désirant entreprendre, tout comme 9,4 % des démarcheurs, affirment déjà vouloir prendre la relève d'une entreprise existante.

En s'intéressant à l'analyse selon l'âge, on constate que 18,4 % des jeunes de 18 à 34 ans ayant l'intention d'entreprendre, tout comme 12,8 % de ce même groupe d'âge étant en démarche, désirent prendre la relève d'une entreprise existante (des proportions plus importantes que pour les 35 à 54 ans). Pour ce qui est du groupe d'âge 35 à 54 ans, 9,5 % de ceux qui ont l'intention d'entreprendre, tout comme 5,7 % de ceux étant en démarche, souhaitent prendre la relève d'une entreprise existante.

Une plus forte proportion des intentions et des démarches chez les jeunes s'oriente vers la reprise d'une entreprise existante. L'option de relève est donc significativement plus attrayante pour les jeunes que pour les 35 à 54 ans, alors que ces derniers ont pourtant, dans bien des cas, plus de ressources financières pour reprendre une entreprise.

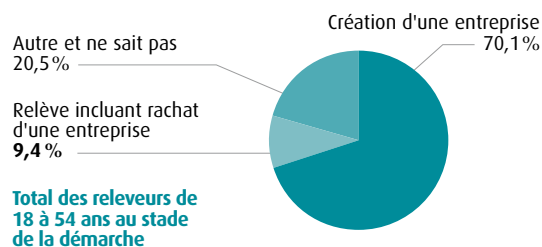
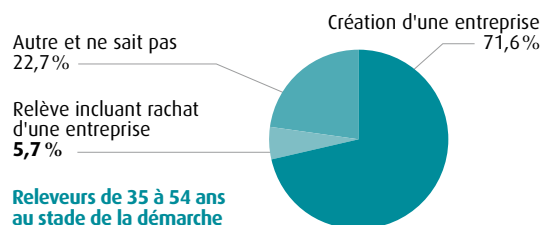
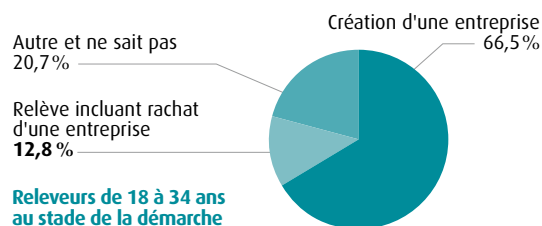
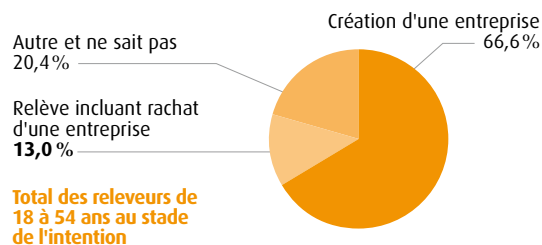
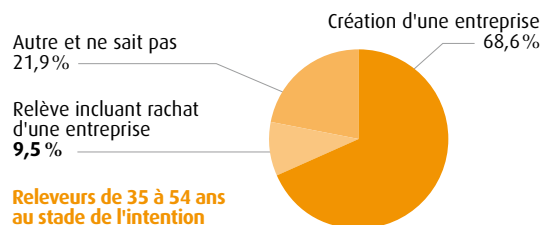
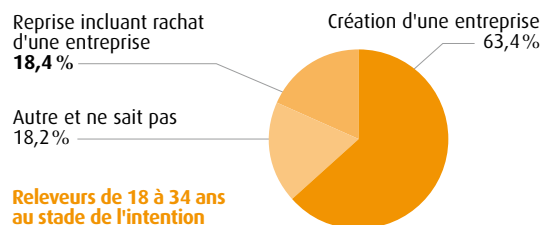
Les cédants et les repreneurs potentiels en chiffres (selon le mode de retrait / entrée envisagé)

En rapportant les proportions analysées aux données sociodémographiques de Statistique Canada de 2009²⁶, nous obtenons les approximations suivantes.

²⁵ 45,4 % = 20,2 % + 11,2 % + 14,0 %

²⁶ Statistique Canada. Division de la démographie et Institut de la Statistique du Québec. Direction des statistiques sociodémographiques. *Estimation de la population des régions administratives par groupe d'âge et sexe*, 1^{er} juillet des années 1996 à 2009 (découpage géographique au 1^{er} juillet 2009).

On y dénombre 1 757 226 individus de 18 à 34 ans, 2 341 813 individus de 35 à 54 ans et 2 192 842 individus de 55 ans et plus. Bref, on compte 4 534 655 personnes de 35 ans et plus et 6 291 881 adultes de 18 ans et plus dans la province de Québec.



Graphique 3 : La modalité envisagée par les personnes ayant l'intention d'entreprendre ou étant en démarche, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

Bassin de cédants potentiels ne souhaitant pas fermer leur entreprise au moment de leur retraite: 217 000²⁷ propriétaires d'entreprise de 35 ans et plus constituant notre bassin final de cédants potentiels, dont:

- 135 000²⁸ propriétaires d'entreprise âgés de 35 à 54 ans;
- 82 000²⁹ entrepreneurs âgés minimalement de 55 ans.

On cumule donc un bassin de cédants potentiels de 217 000 individus âgés de 35 ans et plus au Québec.

Bassin de releveurs potentiels (18 à 34 ans) ne souhaitant pas créer une entreprise de toutes pièces: 49 000³⁰ jeunes désireux de devenir entrepreneurs en assurant la relève d'une entreprise existante, incluant son rachat, dont:

- 39 000³¹ personnes de 18 à 34 ans qui ont l'intention d'entreprendre;
- 10 000³² démarcheurs âgés de 18 à 34 ans.

Bassin de releveurs potentiels (35 à 54 ans) ne souhaitant pas créer une entreprise de toutes pièces: 19 000³³ releveurs potentiels désireux de devenir entrepreneurs en assurant la relève d'une entreprise existante, incluant son rachat, dont:

- 13 000³⁴ personnes âgées de 35 à 54 ans qui ont l'intention de prendre la relève d'une entreprise;
- près de 6 000³⁵ démarcheurs âgés de 35 à 54 ans.

On cumule donc un bassin de releveurs potentiels de 68 000³⁶ individus âgés de 18 à 54 ans, au Québec.

Troisième niveau d'analyse: la répartition des cédants / releveurs potentiels selon l'horizon temporel de prise de retraite / prise de possession

Après avoir mis en lumière les modes de sortie/entrée envisagés par les cédants et releveurs potentiels, il importe de préciser cette analyse en se concentrant sur l'horizon temporel à l'intérieur duquel ces derniers envisagent de passer à l'action. Les propriétaires d'entreprise de 35 ans et plus de la province de Québec, tout comme les personnes intentionnées et en démarche souhaitant relever une entreprise (incluant son rachat), ont été interrogés sur leur horizon temporel de retraite/entrée.

²⁷ 217 000 = 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans + 82 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus

²⁸ 134 524 = 79,6 % X 169 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans

²⁹ 82 390 = 77,0 % X 107 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus

³⁰ 49 000 = 39 000 + 10 000

³¹ 38 824 = 18,4 % X 211 000 personnes intentionnées de 18 à 34 ans

³² 10 368 = 12,8 % X 81 000 démarcheurs de 18 à 34 ans

³³ 19 000 = 13 000 + 6 000

³⁴ 13 395 = 9,5 % X 141 000 personnes intentionnées de 35 à 54 ans

³⁵ 5 757 = 5,7 % X 101 000 démarcheurs de 35 à 54 ans

³⁶ 68 000 releveurs potentiels = 49 000 jeunes de 18 à 34 ans désireux de devenir entrepreneurs en prenant la relève d'une entreprise existante + 19 000 individus de 35 à 54 ans désireux de devenir entrepreneurs en prenant la relève d'une entreprise existante

La répartition des cédants potentiels ne désirant pas fermer leur entreprise selon l'horizon temporel de prise de retraite

Le tableau 4 illustre dans combien de temps les entrepreneurs du Québec prévoient se retirer du monde des affaires. Les données sont présentées en fonction de l'âge des cédants potentiels, mais aussi en tenant compte du mode de retrait envisagé, excluant de la sorte les entrepreneurs qui admettent d'emblée vouloir fermer leur entreprise au moment de leur retraite.

Tableau 4: L'horizon temporel de retraite des propriétaires d'entreprise de la province de Québec qui sont non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, en fonction de la modalité de retrait qu'ils envisagent (2010)

Horizon temporel de retraite des cédants	35 à 54 ans	55 ans et plus
D'ici 5 ans	11,7%	47,1%
De 6 à 10 ans	14,5%	28,6%
Plus de 10 ans	35,9%	11,4%
Pas encore considéré	33,4%	8,6%
Ne sait pas	4,5%	4,3%

23,3 % des 55 à 64 ans

D'ici 5 ans, 47,1% des propriétaires de 55 ans et plus (non désireux de fermer leur entreprise) manifesteront leur volonté de se retirer, tout comme 11,7% des entrepreneurs de 35 à 54 ans. Concrètement, près de 39 000³⁷ entrepreneurs de 55 ans et plus et près de 16 000³⁸ propriétaires de 35 à 54 ans visent cet horizon temporel, pour un total de 55 000³⁹ entrepreneurs qui quitteront leur entreprise d'ici cinq ans.

Pour un horizon temporel de six à dix ans, 14,5% des propriétaires de 35 à 54 ans (20 000 entrepreneurs)⁴⁰ et 28,6% des entrepreneurs de 55 ans et plus (23 000 entrepreneurs)⁴¹ se départiront de leur entreprise, pour un total de 43 000 entrepreneurs de 35 ans et plus. Par cumulatif, ce sont donc 36 000⁴² entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans et 62 000⁴³ propriétaires âgés de 55 ans et plus qui souhaitent se retirer des affaires au cours des 10 prochaines années. Cela équivaut à une somme approximative de 98 000⁴⁴ entrepreneurs, non désireux de simplement fermer l'entreprise, qui se retireront sur une période de 10 ans (dont 43 000⁴⁵ de 2015 à 2020).

Cependant, 11,4% des propriétaires de 55 ans et plus n'envisagent pas de se retirer d'ici dix ans, et près du quart (23,3%) des 55 à 64 ans en dit tout autant. Pour ces derniers, l'âge de la retraite avoisine bien davantage les 70 à 75 ans que l'âge de retraite traditionnel de 55 ou 60 ans. Posons comme hypothèse que les propriétaires n'ayant toujours pas considéré la question de se retirer, de même que ceux qui admettent, à ce jour, de ne pas savoir, ont peu de chances de quitter leur entreprise avant les 10

³⁷ 38 622 = 47,1% X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

³⁸ 15 795 = 11,7% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

³⁹ 55 000 = 39 000 + 16 000

⁴⁰ 19 575 = 14,5% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁴¹ 23 452 = 28,6% X 82 000 entrepreneurs âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

⁴² 36 000 = 16 000 entrepreneurs de 35 à 54 ans (d'ici 5 ans) + 20 000 entrepreneurs de 35 à 54 ans (d'ici 6 à 10 ans)

⁴³ 62 000 = 39 000 entrepreneurs de 55 ans et plus (d'ici 5 ans) + 23 000 entrepreneurs de 55 ans et plus (d'ici 6 à 10 ans)

⁴⁴ 98 000 = 36 000 + 62 000

⁴⁵ 43 000 = (14,5% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise) + (28,6% X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise)

prochaines années. En les ajoutant à la catégorie « plus de dix ans », on cumule 73,8%⁴⁶ des 35 à 54 ans, ainsi que 24,3%⁴⁷ des 55 ans et plus qui projettent une retraite dans plus de 10 ans. Concrètement, près de 100 000⁴⁸ entrepreneurs de 35 à 54 ans, tout comme 20 000⁴⁹ propriétaires de 55 ans et plus, quitteront pour leur retraite dans un horizon temporel plus grand que dix ans, pour un total de 120 000 entrepreneurs.

En somme, 55 000 entrepreneurs désirant transmettre/vendre leur entreprise quitteront pour leur retraite d'ici 5 ans, versus 98 000 entrepreneurs au cours des 10 prochaines années. 119 000 entrepreneurs envisagent cette passation dans un horizon temporel supérieur à dix ans. En se concentrant sur les 55 ans et plus, 39 000 propriétaires quitteront d'ici 5 ans, 62 000 d'ici 10 ans et 20 000 envisagent de quitter dans plus de 10 ans.

La répartition des repreneurs potentiels ne désirant pas créer une entreprise de toutes pièces selon l'horizon temporel d'acquisition / reprise de l'entreprise

Parmi les repreneurs de la province de Québec, certains affichent un meilleur potentiel de réalisation que d'autres, considérant qu'ils envisagent de passer à l'action à plus court terme. Ce fait diminue ainsi les possibilités que d'autres intentions, dorénavant plus importantes, remplacent celle de reprendre une entreprise. Nous leur avons donc demandé dans combien de temps ils espéraient reprendre cette entreprise, à titre de propriétaire de la totalité de celle-ci ou d'une simple partie (par exemple une propriété partagée avec le cédant actuel).

Tableau 5 : La répartition des repreneurs potentiels selon l'horizon temporel de prise de possession de l'entreprise, en fonction de l'âge, dans la province de Québec (2010)

Horizon temporel de prise de possession	18 à 34 ans	35 à 54 ans
D'ici 5 ans	45,1 %	91,0 %
De 6 à 10 ans	42,1 %	0,0 %
Plus de 10 ans	8,5 %	0,0 %
Ne sait pas	4,3 %	9,0 %

Le tableau 5 fait ressortir que 45,1% des repreneurs potentiels de 18 à 34 ans et 91,0% des repreneurs de 35 à 54 ans (souhaitant prendre la relève, incluant son rachat) envisagent de prendre possession d'une partie d'une entreprise d'ici 5 ans. Concrètement, ce sont plus de 22 000⁵⁰ repreneurs de 18 à 34 ans et plus de 17 000⁵¹ repreneurs de 35 à 54 ans, pour un total de 39 000⁵² repreneurs potentiels d'ici cinq ans.

Pour un horizon temporel de dix ans, 87,2%⁵³ des repreneurs de 18 à 34 ans, tout comme 91,0% des repreneurs de 35 à 54 ans (désirant prendre la

⁴⁶ 73,8% = 35,9% + 33,4% + 4,5%

⁴⁷ 24,3% = 11,4% + 8,6% + 4,3%

⁴⁸ 99 630 = 73,8% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁴⁹ 19 926 = 24,3% X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise.

⁵⁰ 22 099 = 45,1% X 49 000 repreneurs potentiels de 18 à 34 ans désireux de prendre la relève

⁵¹ 17 290 = 91,0% X 19 000 repreneurs potentiels de 35 à 54 ans désireux de prendre la relève

⁵² 39 000 = 22 000 + 17 000

⁵³ 87,2% = 45,1% + 42,1%

relève, incluant son rachat) espèrent devenir propriétaire d'une entreprise qu'ils convoitent. Concrètement, ce sont près de 43 000⁵⁴ repreneurs de 18 à 34 ans et plus de 17 000⁵⁵ repreneurs de 35 à 54 ans, pour un total de 60 000⁵⁶ repreneurs potentiels d'ici dix ans (dont 21 000⁵⁷ de 2015 à 2020).

Bilan : un manque de repreneurs s'aggravant à partir de 2015

Le tableau 6 résume les calculs réalisés jusqu'à maintenant, intégrant les trois niveaux d'analyse (âge, modalité, horizon temporel) ayant guidé la réalisation des constats quantitatifs. Il démontre, hors de tout doute, une problématique de relève entrepreneuriale résidant en un manque de repreneurs, pour les deux horizons temporels à l'étude. Cette situation gagne d'ailleurs en importance au fur et à mesure que l'on avance dans le temps. Les années 2015 à 2020 risquent d'être particulièrement problématiques en termes de renouvellement entrepreneurial au Québec.

Tableau 6 : Le solde des cédants potentiels et des repreneurs potentiels, en fonction de la modalité envisagée et de l'horizon temporel de réalisation, dans la province de Québec (2010)

Cédants potentiels	Total des 35 ans et plus
D'ici 5 ans	55 000
Entre 5 et 10 ans	43 000
D'ici 10 ans	98 000

Repreneurs potentiels	Total des 18 à 54 ans
D'ici 5 ans	39 000
Entre 5 et 10 ans	21 000
D'ici 10 ans	60 000

Solde (Cédants-Repreneurs)	Déficit total de repreneurs
D'ici 5 ans	16 000
Entre 5 et 10 ans	22 000
D'ici 10 ans	38 000

D'ici 5 ans : Alors que 55 000 cédants potentiels pensent à quitter leur entreprise d'ici cinq ans (excluant les entrepreneurs désirant simplement fermer leur entreprise), à peine 39 000 repreneurs potentiels se disent intéressés à prendre possession d'au moins une partie d'une entreprise existante, laissant ainsi 16 000 entrepreneurs sans repreneurs. D'ailleurs, en ne considérant que les 35 ans et plus, nous obtenons à peine un équilibre entre les cédants potentiels et les repreneurs potentiels. Nous savons pertinemment qu'il est impossible que tous les repreneurs potentiels ayant actuellement l'intention de prendre la relève d'une entreprise ou ayant entamé une action en ce sens passent réellement à l'acte. Ce constat

⁵⁴ 42 728 = 87,2% X 49 000 repreneurs potentiels de 18 à 34 ans désireux de prendre la relève

⁵⁵ 17 290 = 91,0% X 19 000 repreneurs potentiels de 35 à 54 ans désireux de prendre la relève

⁵⁶ 60 000 = 43 000 + 17 000

⁵⁷ 20 629 = (42,1% X 49 000 repreneurs potentiels de 18 à 34 ans désireux de prendre la relève) + (0,0% X 19 000 repreneurs potentiels de 35 à 54 ans désireux de prendre la relève)

fait en sorte qu'il y a déjà une problématique, même en ne considérant que les cédants potentiels de 55 ans et plus.

Entre 5 et 10 ans: Pour les années 2015 à 2020, 43 000 entrepreneurs québécois désirent prendre leur retraite, sans fermer leur entreprise. Par contre, à peine 21 000 repreneurs potentiels manifestent l'intérêt de reprendre une entreprise existante au cours de cette période, laissant ainsi 22 000 entrepreneurs sans repreneurs pour reprendre leur entreprise. Cette situation précaire croît donc avec le temps, pour atteindre son apogée à partir de 2015. À noter toutefois que nous ne pouvons nous prononcer sur l'après 2020, considérant qu'il nous est impossible de préciser l'horizon temporel envisagé par les cédants et les repreneurs restants.

D'ici 10 ans: Tandis que 98 000 cédants potentiels prévoient quitter leur entreprise au cours des dix prochaines années (excluant les entrepreneurs désirant simplement fermer leur entreprise), à peine 60 000 repreneurs potentiels se disent intéressés à prendre possession d'au moins une partie d'une entreprise existante, laissant ainsi 38 000 entrepreneurs sans repreneurs. En ne considérant que les 55 ans et plus, nous obtenons également un déficit de 2 000 repreneurs sur une période de 10 ans.

Comme mentionné en synthèse, rappelons que la plus grande problématique réside dans le fait que le retrait des « cédants potentiels » est beaucoup plus certain qu'une reprise d'entreprise par les repreneurs potentiels. En effet, les cédants potentiels possèdent actuellement une entreprise et témoignent vouloir la vendre ou la transmettre. Outre l'horizon temporel à l'intérieur duquel ils le feront qui peut être appelé à changer, ils passeront très probablement à l'acte à un moment assez près du retrait envisagé. Par contre, les repreneurs présentent aujourd'hui une intention de reprendre une entreprise dans le futur ou se sont activés en ce sens, au cours de la dernière année, sans qu'on ne sache jusqu'à quel point ils ont été actifs. Leur passage à l'acte est donc bien plus incertain que le départ éventuel des propriétaires d'entreprise qui vieillissent, laissant ainsi le portrait le plus conservateur qui soit en termes de manque de repreneurs au Québec.

Il est essentiel de rappeler, au sortir de cette section quantitative sur la relève entrepreneuriale, que cette situation doit être considérée dans une problématique plus vaste, c'est-à-dire celle de l'entrepreneuriat québécois en général. En effet, nous avons noté que plus de 65 % des intentions d'entreprendre et des démarches de création visent la création d'une nouvelle entreprise, et non pas la reprise d'une entreprise existante. Le manque de relève ne doit pas devenir le seul enjeu en entrepreneuriat au Québec, considérant que les nouvelles entreprises sont fortement responsables de l'innovation et qu'elles représentent plus de 65 % de l'avenir entrepreneurial projeté. Toutefois, nous avons démontré que la problématique de relève est réelle et qu'elle gagne en importance à compter de 2015. Il reste donc très peu de choix au Québec, outre celui de stimuler davantage les intentions d'entreprendre et les démarches en général. Nous devons nécessairement pouvoir compter sur un plus gros bassin de personnes intentionnées et en démarche, qui se répartiront à leur tour en création de nouvelles entreprises ou en reprise d'entreprises existantes.

LES COMPORTEMENTS DES CÉDANTS IDENTIFIÉS

Maintenant que nous sommes conscients de l'ampleur de la problématique de relève entrepreneuriale au Québec, précisons sans plus tarder différents aspects, plus qualitatifs, se rapportant à cet enjeu. Cette section se penche, tour à tour, sur la planification du transfert de direction et de propriété, la connaissance de la valeur marchande réelle de l'entreprise, l'identification d'un acheteur ou releveur, en plus des compétences que ce dernier possède actuellement pour reprendre l'entreprise.

Un manque de planification chez les cédants potentiels

Débutons avec la planification réalisée, à ce jour, par les cédants potentiels afin de préciser à quel stade de planification de leur retrait ils en sont.

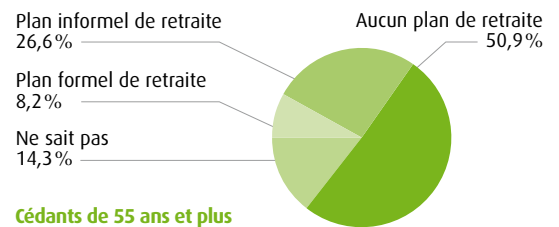
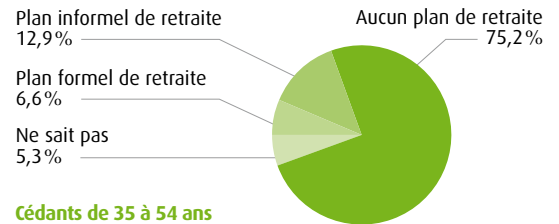
La plupart des cédants potentiels n'ont aucun plan de transfert, peu importe leur âge (direction et propriété)

Le graphique 4 illustre le stade de la planification du transfert de direction pour les propriétaires d'entreprise ne désirant pas simplement fermer leur entreprise, en fonction de leur âge. Pour sa part, le graphique 5 expose les mêmes informations, mais aborde la planification du transfert de propriété de l'entreprise.

Le transfert de direction couvre à la fois le choix du ou des successeur(s), les rôles des personnes intéressées (releveurs, propriétaires cédants, employés ou membres de la famille) et leur préparation⁵⁸. Il s'agit globalement de l'ensemble des connaissances, expertises, activités, responsabilités et relations que le propriétaire d'entreprise doit transférer à son successeur avant de quitter officiellement l'entreprise.

On remarque, au graphique 4, que la majorité des entrepreneurs de la province de Québec voulant que leur entreprise leur survive ne détient aucun plan de transfert en ce qui concerne la direction de leur entreprise (75,2% des propriétaires âgés de 35 à 54 ans et 50,9% des entrepreneurs de 55 ans et plus). Considérant que 75,7%⁵⁹ des entrepreneurs de 55 ans et plus envisagent de se retirer d'ici 10 ans (tableau 4), un problème de planification ressort clairement de ce graphique. En effet, à peine 6,6% des 35 à 54 ans et 8,2% des 55 ans et plus disposent d'un plan de transfert de direction formel.

Concrètement, sur les 135 000⁶⁰ entrepreneurs de 35 à 54 ans et les 82 000⁶¹ entrepreneurs de 55 ans et plus qui ont l'intention de vendre ou transmettre leur entreprise (pour un total de 217 000 cédants potentiels), à peine 55 000⁶² d'entre eux possèdent un plan de retraite formel ou informel (seulement 26 000 entrepreneurs⁶³ âgés de 35 à 54 ans et environ 29 000 propriétaires⁶⁴ de 55 ans et plus).



Graphique 4: La planification formelle et informelle du transfert de direction pour les entrepreneurs désirant vendre ou transmettre leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

⁵⁸ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Relève entrepreneuriale: en route vers un transfert d'entreprise gagnant*. Site Internet officiel: <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=5192>

⁵⁹ 75,7% = 47,1% + 28,6%

⁶⁰ 134 524 = 79,6% X 169 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans

⁶¹ 82 390 = 77,0% X 107 000 propriétaires âgés de 55 ans et plus

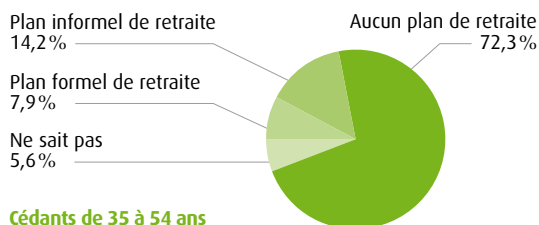
⁶² 55 000 = 26 000 + 29 000

⁶³ 26 325 = (6,6% + 12,9%) X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

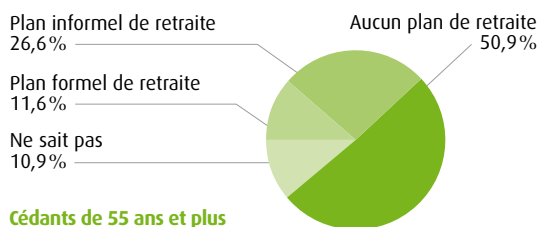
⁶⁴ 28 536 = (8,2% + 26,6%) X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

Il reste donc 162 000⁶⁵ entrepreneurs désireux de transmettre/vendre qui n'ont toujours rien planifié à ce jour concernant la direction de leur entreprise (53 000⁶⁶ entrepreneurs de 55 ans et plus et 109 000⁶⁷ entrepreneurs de 35 à 54 ans).

Sachant pertinemment qu'un transfert de direction est long à planifier car il nécessite le développement d'une relation de confiance avec les différents acteurs impliqués (fournisseurs, clients, employés, conseil d'administration, etc.), le processus de planification de la direction de l'entreprise apparaît comme une faiblesse considérable en ce moment. À noter toutefois que le transfert de direction est moins prépondérant dans une situation de vente de l'entreprise plutôt que de transmission de celle-ci. Une planification pour le moins informelle demeure tout de même de mise dans un cas de vente.



Cédants de 35 à 54 ans



Cédants de 55 ans et plus

Graphique 5 : La planification formelle et informelle du transfert de propriété pour les entrepreneurs désirant vendre ou transmettre leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

Qu'en est-il de la planification du transfert de propriété de l'entreprise par les cédants potentiels? Le transfert de propriété concerne les différentes possibilités de transfert, les stratégies et les produits de financement, les enjeux fiscaux, ainsi que les principales méthodes d'évaluation d'entreprise.⁶⁸

Le graphique 5 démontre que plus de 50% des entrepreneurs de la province de Québec, non désireux de fermer leur entreprise après leur retraite, n'ont également aucun plan de transfert en ce qui a trait à la propriété de leur entreprise (72,3% des propriétaires âgés de 35 à 54 ans et 50,9% des entrepreneurs de 55 ans et plus). Considérant que 75,7%⁶⁹ des entrepreneurs de 55 ans et plus envisagent de se retirer d'ici 10 ans (tableau 4), nous remarquons une problématique au niveau de la planification du transfert de propriété. En effet, à peine 22,1%⁷⁰ des entrepreneurs de 35 à 54 ans ont planifié cet aspect (formellement ou informellement), tout comme 38,2%⁷¹ des entrepreneurs de 55 ans et plus.

⁶⁵ 162 000 = 217 000 entrepreneurs de 35 ans et plus ne souhaitant pas fermer leur entreprise – 55 000 entrepreneurs de 35 ans et plus ayant un plan de transfert formel ou informel

⁶⁶ 53 000 = 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise – 29 000 ayant une planification formelle ou informelle

⁶⁷ 109 000 = 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise – 26 000 ayant une planification formelle ou informelle

⁶⁸ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Relève entrepreneuriale : en route vers un transfert d'entreprise gagnant*. Site Internet officiel : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=5191>

⁶⁹ 75,7% = 47,1% + 28,6%

⁷⁰ 22,1% = 7,9% + 14,2%

⁷¹ 38,2% = 11,6% + 26,6%

Concrètement, on dénombre à peine 61 000⁷² propriétaires qui ont une planification quelconque du transfert de propriété, dont moins de 30 000⁷³ âgés de 35 à 54 ans et environ 31 000⁷⁴ âgés de 55 ans et plus. À l'inverse, ce sont donc 105 000⁷⁵ entrepreneurs de 35 à 54 ans, tout comme 51 000⁷⁶ entrepreneurs de 55 ans et plus, qui n'ont, à ce jour, réalisé aucun type de planification du transfert de la propriété de leur entreprise (totalisant 156 000⁷⁷ entrepreneurs).

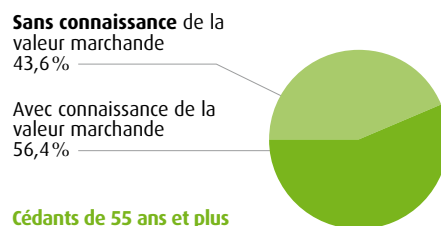
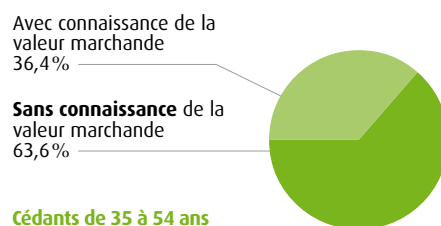
Tout compte fait, le manque de planification du transfert de direction est encore plus prédominant que celui concernant le transfert de propriété, et ce, à la fois pour les 35 à 54 ans et les 55 ans et plus. En effet, on cumule environ 162 000 entrepreneurs désireux de vendre ou de transmettre leur entreprise qui n'ont entamé aucune démarche de transfert de direction, contrairement à 156 000 entrepreneurs au niveau du transfert de propriété.

Moins de 60% des entrepreneurs de 55 ans et plus connaissent la réelle valeur marchande de leur entreprise

Relativement à la propriété de l'entreprise, nous avons également interrogé les propriétaires quant à leur connaissance de la réelle valeur marchande de leur entreprise.

Parmi les 82 000 entrepreneurs de 55 ans et plus refusant de fermer simplement leur entreprise lorsqu'ils prendront leur retraite, 43,6% d'entre eux ne connaissent toujours pas, à ce jour, la réelle valeur marchande de leur entreprise. Il en est de même pour 63,6% des 135 000 entrepreneurs de 35 à 54 ans désirant que leur entreprise leur survive. Malgré tout, force est de constater que cet aspect préoccupe davantage les entrepreneurs actuels que le transfert de direction ou de propriété dans son ensemble.

Par conséquent, on cumule près de 36 000⁷⁸ propriétaires d'entreprise de 55 ans et plus et près de 86 000⁷⁹ entrepreneurs de 35 à 54 ans ne connaissant pas la réelle valeur marchande de leur entreprise, pour un total de 122 000⁸⁰ entrepreneurs pourtant désireux de vendre ou de transmettre leur entreprise éventuellement. Comment envisager vendre ou transmettre une entreprise sans savoir ce qu'elle vaut réellement ?



Graphique 6 : La connaissance de la réelle valeur marchande des entreprises détenues par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

⁷² 61 000 = 30 000 + 31 000 (voir les notes 73 et 74 pour plus de détails)

⁷³ 29 835 = 22,1% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁷⁴ 31 324 = 38,2% X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

⁷⁵ 105 000 = 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise – 30 000 ayant un plan formel ou informel

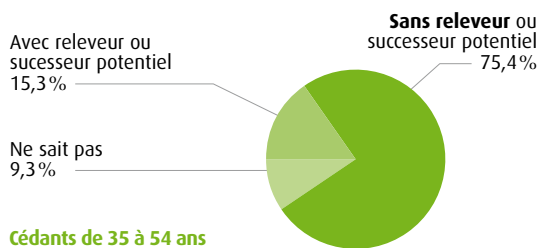
⁷⁶ 51 000 = 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise – 31 000 ayant un plan formel ou informel

⁷⁷ 156 000 = 105 000 + 51 000

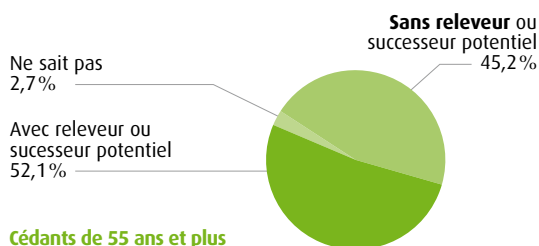
⁷⁸ 35 752 = 43,6% X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

⁷⁹ 85 860 = 63,6% X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁸⁰ 122 000 = 86 000 + 36 000

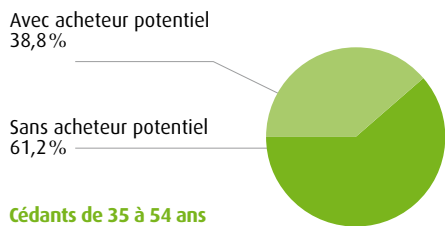


Cédants de 35 à 54 ans

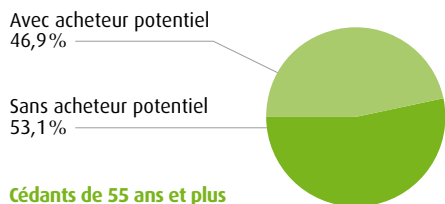


Cédants de 55 ans et plus

Graphique 7 : L'identification d'un releveur ou d'un successeur potentiel par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)



Cédants de 35 à 54 ans



Cédants de 55 ans et plus

Graphique 8 : L'identification d'un acheteur potentiel par les propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

Une problématique d'identification des releveurs et acheteurs potentiels

Nous avons également interrogé les propriétaires d'entreprise sur leur capacité à identifier un ou des releveur(s) ou acheteur(s) potentiel(s) pour leur entreprise.

Relativement à l'identification d'un releveur potentiel, le graphique 7 démontre que 52,1% des entrepreneurs de 55 ans et plus désirant vendre ou transmettre leur entreprise ont pu en identifier un, alors que cette proportion se chiffre à peine à 15,3% pour les entrepreneurs de 35 à 54 ans. Par contre, rappelons que moins de 30% des propriétaires de 35 à 54 ans (tableau 4) veulent transmettre ou vendre leur entreprise au cours des 10 prochaines années. Par conséquent, ce constat témoigne du fait que ces cédants potentiels ont encore du temps pour identifier un releveur.

Concrètement, on retrouve donc plus de 39 000⁸¹ entrepreneurs de 55 ans et plus désirant que leur entreprise leur survive qui n'ont toujours pas pu identifier de successeur(s), tout comme plus de 114 000⁸² entrepreneurs de 35 à 54 ans, pour un total de 153 000 entrepreneurs.

Quant à l'identification d'un acheteur potentiel, le graphique 8 démontre que 46,9% des entrepreneurs de 55 ans et plus ont pu en identifier un, alors que c'est le cas de 38,8% des propriétaires de 35 à 54 ans.

Concrètement, ce sont près de 44 000⁸³ entrepreneurs de 55 ans et plus qui n'ont toujours pas su, à ce jour, identifier un acheteur potentiel, comparativement à près de 83 000⁸⁴ propriétaires de 35 à 54 ans qui souhaitent transmettre/vendre leur entreprise incessamment, totalisant 127 000⁸⁵ entrepreneurs. En résumé, la problématique d'identification d'un releveur est plus importante chez les 35 à 54 ans, tandis que c'est la difficulté à identifier un acheteur qui ressort davantage chez les 55 ans et plus.

Mais quel est le lien unissant les cédants avec leur(s) releveur(s) potentiel(s)?

⁸¹ $39\ 278 = (100\% - 52,1\%) \times 82\ 000$ propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

⁸² $114\ 345 = (100\% - 15,3\%) \times 135\ 000$ entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁸³ $43\ 542 = 53,1\% \times 82\ 000$ propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

⁸⁴ $82\ 620 = 61,2\% \times 135\ 000$ entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

⁸⁵ $127\ 000 = 44\ 000 + 83\ 000$

L'entreprise familiale demeure importante au Québec

On remarque au tableau 7 que parmi les 43 000⁸⁶ entrepreneurs de 55 ans et plus ayant identifié un releveur potentiel, 56,5 % d'entre eux souhaitent transmettre leur entreprise à leurs enfants (plus de 24 000⁸⁷ entrepreneurs), alors que 19,1 % d'entre eux optent plutôt pour une transmission à leurs employés (environ 8 000⁸⁸ entrepreneurs).

Tableau 7 : Le lien unissant les propriétaires qui sont non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, avec leur(s) releveur(s) potentiel(s), dans la province de Québec (2010)

Lien du cédant avec le releveur	35 à 54 ans	55 ans et plus
Enfant(s)	61,1 %	56,5 %
Autre compagnie/partie tierce	7,6 %	6,4 %
Employé(s)	16,9 %	19,1 %
Associé(s) en affaires	0,0 %	5,2 %
Quelqu'un de ma famille autre que mes enfants	14,4 %	6,4 %
Autre	0,0 %	6,4 %

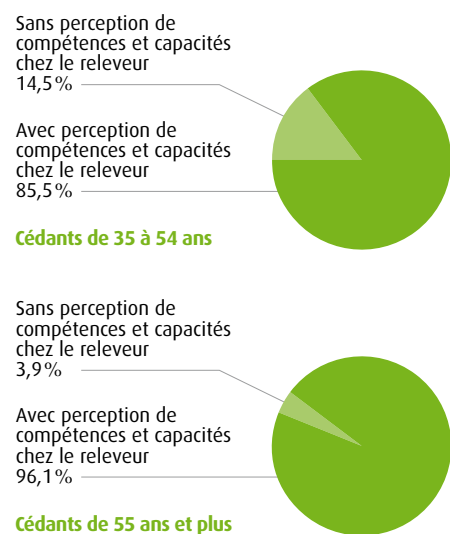
Parmi les 21 000⁸⁹ entrepreneurs de 35 à 54 ans ayant identifié un releveur potentiel, 61,1 % (près de 13 000⁹⁰ entrepreneurs) choisissent d'emblée une transmission à leurs enfants et 16,9 % (près de 4 000⁹¹ entrepreneurs) vont plutôt se tourner vers leurs employés. L'option d'une transmission à quelqu'un de la famille, excluant les enfants, gagne d'ailleurs en popularité au sein des 35 à 54 ans, rejoignant 14,4 % d'entre eux (plus de 3 000⁹² entrepreneurs). Cette situation a sans doute pour cause le caractère plus complexe des familles actuelles (ex. : familles reconstituées).

Bref, l'entreprise familiale demeurera vraisemblablement importante dans les cas de relève au Québec, étant l'option privilégiée par environ 60 % des entrepreneurs de 35 à 54 ans et de 55 ans et plus ayant déjà identifié un successeur.

Une bonne nouvelle : les cédants potentiels ont confiance en leur(s) releveur(s) !

Une question demeure toutefois : les releveurs identifiés par les cédants potentiels possèdent-ils actuellement les compétences nécessaires pour prendre la relève ?

Le graphique 9 contredit nombre de préjugés que plusieurs d'entre nous entretenons lorsqu'il est question de relève entrepreneuriale. Combien de fois avons-nous entendu dire que « le jeune n'était pas prêt », renforçant l'idée que le cédant potentiel éternisait sa sortie de l'entreprise, faute de pouvoir le faire en toute tranquillité d'esprit ?



Graphique 9 : La perception des propriétaires non désireux de fermer leur entreprise, selon l'âge, dans la province de Québec, quant à la possession de compétences et de capacités, chez le releveur, pour prendre la relève actuellement (2010)

⁸⁶ 43 000 = 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise - 39 000 n'ayant pas identifié de releveurs

⁸⁷ 24 295 = 56,5 % X 43 000

⁸⁸ 8 213 = 19,1 % X 43 000

⁸⁹ 21 000 = 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise - 114 000 n'ayant pas identifié de releveurs

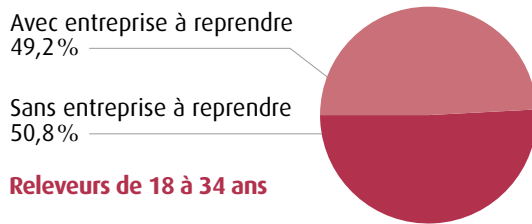
⁹⁰ 12 831 = 61,1 % X 21 000

⁹¹ 3 549 = 16,9 % X 21 000

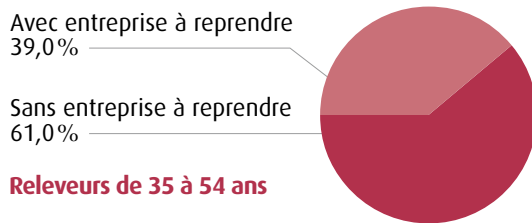
⁹² 3 024 = 14,4 % X 21 000

Il est plus qu'intéressant de constater que ce n'est pas le cas. En effet, 96,1% des propriétaires d'entreprise de 55 ans et plus ayant identifié un repreneur (plus de 41 000⁹³ entrepreneurs) le jugent compétent et capable de prendre les rênes actuellement. Même constat pour les 35 à 54 ans: 85,5% d'entre eux (18 000⁹⁴ entrepreneurs) admettent la compétence du repreneur qu'ils ont identifié!

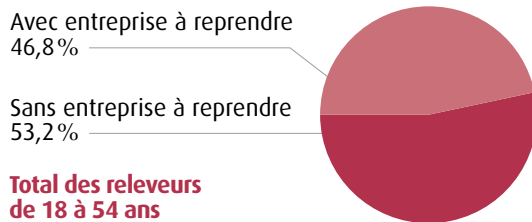
Force est de constater que la problématique de passage du flambeau réside moins dans le manque de compétences et de capacités du repreneur, mais plus dans l'incapacité à en identifier un. Du moins, c'est le cas pour les cédants potentiels ne souhaitant pas simplement fermer leur entreprise au moment de leur retraite! Cette nuance est importante: 14,0% des entrepreneurs de 55 ans et plus admettant qu'ils fermeront leur entreprise au moment de leur retraite, mentionnent le manque de compétences de leur repreneurs potentiels comme motif justifiant cette intention de la fermer (tableau 3).



Relevés de 18 à 34 ans



Relevés de 35 à 54 ans



Total des repreneurs de 18 à 54 ans

Graphique 10: L'identification d'une entreprise à reprendre par les repreneurs potentiels, selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

LES COMPORTEMENTS DES REPRENEURS POTENTIELS IDENTIFIÉS

Cette section qualifie les comportements des repreneurs préalablement identifiés en se concentrant sur l'identification d'une entreprise à reprendre, le lien qui les unit aux cédants potentiels et leur perception d'être aptes, actuellement, pour reprendre cette entreprise.

Plus de la moitié des repreneurs potentiels sans entreprise à reprendre

Le graphique 10 illustre que 49,2% des personnes de 18 à 34 ans ont déjà identifié l'entreprise qu'elles aimeraient posséder, mais cette proportion diminue pour les 35 à 54 ans (39,0%).

Concrètement, ce sont donc plus de 24 000⁹⁵ repreneurs potentiels de 18 à 34 ans, tout comme plus de 7 000⁹⁶ repreneurs potentiels de 35 à 54 ans, qui ont déjà identifié une entreprise qu'ils espèrent posséder. Il s'agit donc d'un total de 31 000⁹⁷ repreneurs potentiels de 18 à 54 ans.

⁹³ 41 323 = 96,1% X 43 000

⁹⁴ 17 955 = 85,5% X 21 000

⁹⁵ 24 108 = 49,2% X 49 000 repreneurs potentiels âgés de 18 à 34 ans

⁹⁶ 7 410 = 39,0% X 19 000 repreneurs potentiels âgés de 35 à 54 ans

⁹⁷ 31 000 = 24 000 + 7 000

À l'inverse, on dénombre près de 25 000⁹⁸ repreneurs potentiels de 18 à 34 ans, tout comme près de 12 000⁹⁹ repreneurs potentiels de 35 à 54 ans, qui n'ont toujours pas pu identifier une entreprise (total de 37 000¹⁰⁰ repreneurs potentiels). Rappelons maintenant que plus de 39 000¹⁰¹ entrepreneurs de 55 ans et plus n'ont toujours pas pu identifier de successeur, tout comme plus de 114 000¹⁰² entrepreneurs de 35 à 54 ans, pour un total de 153 000 entrepreneurs. La communication entre les groupes de cédants potentiels et de repreneurs potentiels ressort comme un besoin criant, si le Québec ne veut pas voir sa problématique de relève entrepreneuriale devenir encore plus importante que le portrait, déjà conservateur, dressé en première section.

Le lien familial : principal lien unissant les repreneurs et les cédants potentiels

Dans l'analyse qualitative des cédants potentiels, nous notions une forte proportion d'entre eux qui avaient identifié leur(s) enfant(s) comme repreneurs potentiels. Pouvons-nous déduire le même constat chez les repreneurs ?

Tableau 8 : Le lien existant entre les repreneurs et leur(s) cédant(s) potentiel(s), selon l'âge, dans la province de Québec (2010)

Lien entre repreneurs et cédants	18 à 34 ans	35 à 54 ans	Total des 18 à 54 ans
Mon (mes) parent(s)	41,0 %	55,3 %	47,3 %
Quelqu'un de la famille sans être mes parents	21,4 %	0,0 %	14,2 %
Un de mes patrons actuels	20,3 %	0,0 %	13,5 %
Mon (mes) associé(s)	0,0 %	18,9 %	4,6 %
Autre	17,3 %	25,8 %	20,4 %

On remarque au tableau 8 que 41,0 % des repreneurs potentiels de 18 à 34 ans, tout comme 55,3 % des repreneurs de 35 à 54 ans, ont l'intention ou sont actuellement en démarche afin de prendre la relève de l'entreprise de leur(s) parent(s). De surcroît, 21,4 % des 18 à 34 ans veulent reprendre la relève d'un membre de la famille autre que les parents. Encore une fois, la complexité des familles actuelles peut expliquer en partie cette différence avec la clientèle de 35 à 54 ans.

D'une part, relever l'entreprise d'un associé est beaucoup plus populaire chez les 35 à 54 ans (18,9 %), vraisemblablement du fait qu'ils ont disposé, à ce jour, de plus de temps pour s'associer en affaires. D'autre part, la situation inverse prévaut pour l'intention d'assurer la relève d'un patron actuel, quant à elle, plus fréquente chez les 18 à 34 ans (20,3 %). De jeunes intrapreneurs sont donc bien présents dans les entreprises existantes.

⁹⁸ 24 892 = 50,8 % X 49 000 repreneurs potentiels âgés de 18 à 34 ans

⁹⁹ 11 590 = 61,0 % X 19 000 repreneurs potentiels âgés de 35 à 54 ans

¹⁰⁰ 37 000 = 25 000 + 12 000

¹⁰¹ 39 278 = (100,0 % - 52,1 %) X 82 000 propriétaires d'entreprise âgés de 55 ans et plus ne désirant pas fermer leur entreprise

¹⁰² 114 345 = (100,0 % - 15,3 %) X 135 000 entrepreneurs âgés de 35 à 54 ans ne désirant pas fermer leur entreprise

Les données de ce tableau corroborent les résultats trouvés au tableau 7, démontrant que l'entreprise familiale demeure importante au Québec pour les cédants, tout comme pour les repreneurs. Toutefois, le léger écart entre les deux groupes laisse supposer que les cédants potentiels n'ont pas tous manifesté leur désir, à leur(s) enfant(s), de leur transmettre leur entreprise... La communication semble donc difficile entre les cédants et les repreneurs, même lorsqu'il s'agit d'entreprises familiales.

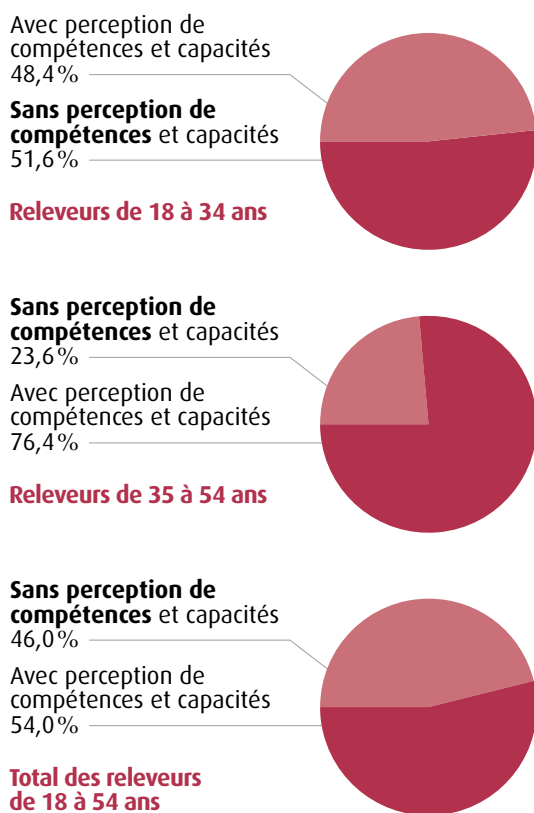
Les repreneurs de 35 à 54 ans se sentent plus compétents pour assurer la relève

Les repreneurs potentiels jugent-ils posséder les compétences et capacités nécessaires pour prendre la relève actuellement? Leurs perceptions diffèrent-elles des propriétaires qui démontreraient clairement avoir confiance en les repreneurs qu'ils avaient identifiés?

Le graphique 11 démontre que 54,0% des repreneurs potentiels jugent avoir actuellement les compétences pour prendre la relève de l'entreprise. En comparant ces données à celles enregistrées pour les cédants (référence au graphique 9) de 35 à 54 ans (85,5%) et de 55 ans et plus (96,1%), on a démontré qu'environ 90% d'entre eux croient que les repreneurs potentiels disposent actuellement des compétences pour reprendre le flambeau. Il s'agit d'une grande différence qui témoigne que les repreneurs et cédants ne sont pas sur la même longueur d'onde.

Toutefois, il faut faire la nuance: les 35 à 54 ans se sentent beaucoup plus confiants pour prendre la relève actuellement que les jeunes repreneurs potentiels de 18 à 34 ans. En effet, plus de trois repreneurs sur quatre âgés de 35 à 54 ans (76,4%) confirment avoir les compétences et les capacités pour prendre la relève, contrairement à 48,4% des 18 à 34 ans. Néanmoins, rappelons que plus de 50% (référence au tableau 5) des repreneurs potentiels de 18 à 34 ans prévoient une prise de possession dans plus de 5 ans. En somme, ils disposent encore du temps nécessaire pour prendre de l'expérience et combler leurs lacunes en matière de compétences.

Bref, ce graphique fait ressortir un manque de compétences important ou du moins, la croyance en un tel manque chez les repreneurs potentiels de 18 à 34 ans. L'écart entre les cédants potentiels et les repreneurs, quant aux compétences perçues chez les repreneurs, donne à penser que les repreneurs se sous-estiment ou que les cédants les surestiment. Une chose est certaine: ne pas se sentir compétent est un frein considérable au passage à l'acte, d'où l'intérêt de la formation, du *coaching*, du mentorat et de la prise d'expérience au sein de l'entreprise.



Graphique 11 : La perception des repreneurs potentiels de la province de Québec quant à la possession de compétences et de capacités personnelles pour prendre la relève actuellement (2010)

CONCLUSION ET PISTES D'ACTION PROPOSÉES PAR LA FONDATION DE L'ENTREPRENEURSHIP

Cette dernière section réitère les principaux constats découlant de cette étude et associe, pour chacun d'eux, une ou des pistes d'actions permettant d'amoindrir les problématiques constatées.

Un manque important de repreneurs potentiels

Tout d'abord, force est de constater que l'analyse quantitative effectuée démontre, hors de tout doute, une problématique de relève entrepreneuriale. Concrètement, le Québec verra environ 55 000 entrepreneurs de 35 ans et plus quitter pour leur retraite d'ici 5 ans, alors qu'à peine 39 000 personnes de 18 à 54 ans ont l'intention de reprendre une entreprise au cours de cette période (ou ont réalisé des démarches en ce sens), engendrant ainsi un déficit de 16 000 repreneurs. De 2010 à 2015, 43 000 entrepreneurs prévoient se retirer des affaires en désirant vendre ou transmettre leur entreprise, pour une entrée potentielle de 21 000 repreneurs, laissant un déficit de 22 000 propriétaires d'entreprise sans repreneurs potentiels. En somme, d'ici 10 ans, ce sont 98 000 entrepreneurs qui délaisseront leur entreprise pour profiter d'une retraite, alors qu'à peine 60 000 personnes admettent vouloir reprendre le flambeau, pour un déficit de 38 000 repreneurs.

Le verdict est lourd, d'autant plus qu'il s'agit d'un portrait conservateur. Considérant que les repreneurs se situent majoritairement au niveau de la pensée (intention de reprendre une entreprise), et ce, malgré le fait que certains d'entre eux ont réellement entrepris des démarches en ce sens, nous ne pouvons statuer sur le pourcentage des repreneurs potentiels qui passeront réellement à l'acte. Qui plus est, le portrait actuel des cédants potentiels ne tient pas compte des entrepreneurs désirant fermer leur entreprise au moment de leur retraite. Bref, le manque de repreneurs sera nécessairement plus important que le portrait conservateur affiché dans ce rapport.

Piste d'action: unir les cédants et repreneurs potentiels

À la fois pour supporter les entrepreneurs privilégiant la fermeture (faute de relève ou d'acheteurs potentiels) et pour stimuler le passage à l'acte réel des repreneurs potentiels, nous proposons la réalisation d'une base de données d'acheteurs et de repreneurs qui pourrait très bien être élaborée et coordonnée par une organisation nationale de soutien à l'entrepreneuriat. Le mieux serait évidemment de faciliter au maximum la consultation de cette base de données. Certains outils Internet existent déjà (ex.: acquisition.biz)¹⁰³, mais ceux-ci se heurtent notamment à des problématiques de confidentialité. En effet, les repreneurs doivent manifester leur intérêt et se faire connaître des entreprises. Par contre, les cédants potentiels ne veulent surtout pas crier sur les toits qu'ils envisagent de se départir de leur entreprise, puisque cette action peut engendrer des pertes importantes en termes de clients. Cela peut aussi entraîner une moins grande flexibilité des fournisseurs, des craintes chez les employés, etc. La base de données devrait donc présenter un portrait de plusieurs entreprises répondant à des mêmes critères dans des territoires donnés, plutôt que de mettre l'accent sur chacune des entreprises bientôt disponibles.

¹⁰³ Acquisition.biz. Site Internet officiel: <http://www.acquisition.biz/vendreuneentreprise.jsp?&lang=fr&gclid=CLnjxLOX56QCFQY65QodVyNY0Q>

Cette base de données contiendrait plusieurs informations nécessaires aux cédants et repreneurs potentiels. Du côté des cédants, il faudrait par exemple rendre disponible des renseignements sur l'horizon de prise de retraite, sur le secteur d'activité de l'entreprise, sur le marché actuel et le nombre d'employés, etc.; pour les repreneurs potentiels, des renseignements concernant l'échéancier envisagé, leur formation, leur expérience, etc. sont essentiels. Ces renseignements seraient par contre cumulés, par exemple par territoire, pour conserver le caractère confidentiel nécessaire aux cédants.

L'organisation responsable de cette base de données pourrait toutefois aller un pas plus loin et faciliter les contacts et le relai, entre l'un et l'autre, tout en organisant des activités permettant la discussion, etc., pour les cédants et repreneurs dont les intérêts convergent. Ainsi, nous pourrions faciliter le repérage mutuel entre les cédants et repreneurs afin d'amoindrir potentiellement la problématique actuelle, tout comme les problématiques de communication ayant fortement ressorties dans ce rapport.

Piste d'action : rechercher les repreneurs potentiels là où ils se trouvent

Dans le but de contrer le manque de repreneurs potentiels qui augmentera à partir de 2015, il importe de concentrer les efforts de sensibilisation aux endroits où les candidats repreneurs sont les plus susceptibles de se trouver. Nous notons, dans le rapport « Qu'est-ce que les entrepreneurs québécois ont dans le ventre? », que les entrepreneurs en devenir étaient de plus en plus scolarisés. À cet effet, les collèges et universités du Québec regorgent de candidats ayant le profil de repreneurs d'entreprise. En effet, les techniques en administration, les baccalauréats en administration, les maîtrises en gestion, etc. accueillent de nombreux étudiants intéressés par l'entrepreneuriat. Cependant, ces programmes proposent souvent une formation davantage axée à en faire de bons gestionnaires que des entrepreneurs à l'affût des opportunités que l'environnement contient, avec la dose d'audace nécessaire pour les saisir.

Le positif dans ce constat provient du fait qu'il se veut une solution alléchante permettant d'amoindrir le manque de repreneurs au Québec. En effet, un individu s'orientant vers la relève d'une entreprise caresse moins le rêve de créer une entreprise de toutes pièces ou de la développer, pour un jour la vendre afin de s'adonner encore une fois à sa réelle passion : la saisie d'opportunités et le développement de l'idée d'affaires en entreprise réelle. Bref, sensibiliser les étudiants à la possibilité de reprendre une entreprise existante s'avère une voie qui semble prometteuse. De plus, le fait de rendre accessible la base de données, mentionnée dans la piste d'action précédente, enlèverait un frein à la reprise d'entreprise : celui de ne pas connaître les entreprises disponibles. Il s'agit donc de présenter aux candidats potentiels des opportunités d'affaires sans qu'ils aient à les déceler afin de faciliter le passage à l'acte ou, du moins, le passage de l'intention à la démarche.

Un autre type de clientèle peut présenter de nombreux repreneurs potentiels actuellement « inactifs », à savoir les entreprises existantes. Des postes tels que celui de directeur, que ce soit au sein d'entreprises privées ou d'organisations sans but lucratif soutenant les entrepreneurs, semblent des avenues particulièrement intéressantes. La notion d'intrapreneuriat reprend ici tout son sens. Sans pour autant nous prononcer sur des actions précises pour joindre ces clientèles, ce filon nous apparaît porteur de candidats potentiellement très intéressants pour une reprise d'entreprise.

Connaissez-vous beaucoup d'intervenants socioéconomiques qui n'entretiennent pas le désir d'avoir un jour leur propre entreprise? Souvent l'idée de génie fait défaut, d'autre fois l'audace, mais la passion est déjà bien au rendez-vous, tout comme les notions de gestion et l'attrait pour la carrière d'entrepreneur!

Un manque de planification chez les cédants potentiels

Ce rapport fait aussi état d'une problématique de planification chez les cédants, à la fois en ce qui concerne le transfert de direction de l'entreprise (portion nécessitant le plus de planification), le transfert de propriété, de même que la connaissance de la réelle valeur marchande de l'entreprise. Différentes pistes d'action peuvent être mises de l'avant pour contrer ce manque de planification.

Piste d'action : faire connaître les programmes existants et référer les entrepreneurs vers les organisations responsables

D'une part, il importe de spécifier que des programmes de soutien existent actuellement pour aider les cédants à planifier les différents aspects d'une transmission d'entreprise. Par exemple, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) offre les « Meilleures pratiques d'affaires », à savoir des formations pouvant couvrir les aspects du transfert de direction et de propriété. Certains territoires du Québec (entre autres le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Mauricie et Trois-Rivières) ont également mis sur pied des centres de transfert d'entreprise. Bien qu'ayant des missions qui diffèrent d'un territoire à l'autre, ces organisations existent notamment pour rassembler, en un même lieu, les différents programmes, écrits, etc. traitant de la relève entrepreneuriale. Ils sont donc une excellente porte d'entrée pour tout cédant ou releveur potentiel en début de processus. Des réseaux existent également afin de briser l'isolement des entrepreneurs qui vivent une situation de relève entrepreneuriale, notamment le Groupement des chefs d'entreprise qui a formé des groupes spécifiques permettant aux releveurs d'échanger leurs expériences entre eux. La même formule est disponible pour les cédants. En somme, l'une des premières actions à envisager est de faire connaître ces bonnes pratiques et de référer les entrepreneurs, cognant aux portes des organisations de soutien, vers les organisations actuellement actives en accompagnement dans le processus de relève.

Piste d'action : questionner les entrepreneurs ayant déjà vécu un processus de relève sur les aspects à améliorer

Une autre action à prioriser consiste à questionner les entrepreneurs ayant déjà vécu une transmission d'entreprise. Les cédants, tout comme les releveurs, devraient participer à cette collecte de données. En effet, ils sont sans contredit les mieux placés pour nous informer sur les étapes de la chaîne d'accompagnement mal couvertes, plus laborieuses ou plus critiques. Ils sont sans doute même en mesure de proposer des pistes de solution pour faciliter ce long processus.

Par le fait de questionner les entrepreneurs ayant déjà vécu un transfert d'entreprise, nous obtiendrons nécessairement de l'information sur la disponibilité, mais aussi l'accès au financement permettant de supporter ces transferts. Rappelons que ce rapport fait ressortir la difficulté, pour les cédants potentiels, à identifier des acheteurs. Face à cette problématique, il apparaît clair que des barrières financières freinent la transmission d'entreprise.

Existe-t-il suffisamment de soutien financier dans les cas de relève au Québec? Les secteurs d'activité sont-ils tous bien couverts? Les secteurs plus concurrentiels offrent-ils le même soutien que les secteurs à plus forte valeur ajoutée? L'avis des entrepreneurs ayant déjà vécu une transmission d'entreprise semble être une information capitale pour intervenir adéquatement.

Attention: pas que du négatif!

Enfin, rappelons que tout n'est pas sombre dans ce portrait. En effet, un tabou longtemps entretenu, à savoir que « le jeune n'est pas prêt », semble bien plus une légende urbaine qu'une réalité, du moins chez les cédants potentiels ayant déjà identifié un successeur. En effet, ils reconnaissent majoritairement que leurs repreneurs possèdent actuellement les compétences et les capacités pour reprendre leur entreprise.

Un autre fait important à retenir est que les entrepreneurs ne se comportent pas comme des employés traditionnels. Bien que la majorité des 55 ans et plus prévoit leur prise de retraite à l'intérieur de 10 ans, plusieurs d'entre eux envisagent de se retirer des affaires aux alentours de 70 ou 75 ans. En somme, ce n'est pas uniquement le manque de compétences des repreneurs qui freine le départ des cédants potentiels, mais bien leur désir de demeurer en affaires encore un certain nombre d'années.

Ce rapport est donc à l'origine d'une grande leçon: ce sont les entrepreneurs qui décideront leur moment de prise de retraite et la façon dont ils le feront (certains vont tout simplement fermer l'entreprise qu'ils considèrent trop petite, trop personnelle, etc.). Cette affirmation nous amène à considérer l'envers de la médaille, à savoir qu'un entrepreneur de 35 ans qui espère se retirer pour une retraite hâtive (d'ici 5 ou 10 ans) doit aussi être considéré dans le calcul de la problématique de relève entrepreneuriale. Cependant, le fait que plusieurs entrepreneurs prévoient une retraite à plus long terme nous donne un peu de temps pour s'y préparer, tout en sachant pertinemment que l'urgence d'agir est bien réelle.

Le mot de la fin!

Pour terminer, mentionnons qu'une portion seulement des intentions d'entreprendre et des démarches de création verront réellement le jour. Qui plus est, une portion seulement de celles-ci se feront sous la forme de relève d'entreprise. Cela signifie que la problématique de relève entrepreneuriale s'inscrit dans une autre réalité plus vaste, nommée l'entrepreneuriat. Pour augmenter le nombre de personnes ayant l'intention d'entreprendre et les démarcheurs qui le feront sous forme de relève, nous devons irrémédiablement augmenter les intentions d'entreprendre et les démarches en général, entre autres celles qui sont animées par la création d'une toute nouvelle entreprise. Seulement remplacer les entreprises existantes n'est pas un gage de succès pour le Québec, qui est dernier canadien au chapitre des intentions d'entreprendre en 2010 et avant-dernier quant aux démarches de création. La clé du succès consiste à élargir « le bassin » qui contient à la fois des volontés de création de nouvelles entreprises et des relèves d'entreprises existantes. Inscrire l'entrepreneuriat dans les priorités politiques, économiques, sociales, culturelles, médiatiques, etc. est plus que jamais une nécessité pour garantir un futur économique prospère, qui devra nécessairement passer par la création de nouvelles entreprises et la reprise d'entreprises existantes.

BIBLIOGRAPHIE

Acquisition.biz. Site Internet officiel : <http://www.acquisition.biz/vendre uneentreprise.jsp?&lang=fr&gclid=CLnJxLOX56QCFQY65QodVyNY0Q>

Bruce, Doug et Derek Picard. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. *La relève : la clé de la réussite*, juin 2005. Site Internet officiel : <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3007f.pdf>

Centre de transfert d'entreprise: pour entreprendre l'avenir! Site Internet officiel : <http://www.transfertdentreprises.qc.ca/cte/index.html>

Drouin, Gilles. Desjardins Entreprises, *L'ossature économique du Québec en péril*, hiver 2009, 3 p. Site Internet officiel : http://www.desjardins.com/fr/a_propos/publications/desjardins_entreprises/v11-n2-p06-08.pdf

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing. Sondage 2010.

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing et présenté par la Caisse de dépôt et de placement du Québec. *Qu'est-ce que les entrepreneurs québécois ont dans le ventre?*, 2010. Site Internet officiel : <http://www.entrepreneurship.qc.ca/fr/Documents/Indice2010.pdf>

Fondation de l'entrepreneurship, en collaboration avec Léger Marketing et la Banque de développement du Canada. *Portrait entrepreneurial canadien 2010*. Site Internet officiel : http://www.entrepreneurship.qc.ca/fr/vigie-recherche/telecharger_PDF.asp

Goal Capital transactions financières. Site Internet officiel : <http://www.venteentreprises.com/?gclid=CNzG9J-I56QCFQRM5QodehS9zw>

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE). *Relève entrepreneuriale*. Site Internet officiel : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2231>

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Relève entrepreneuriale : en route vers un transfert d'entreprise gagnant*. Site Internet officiel : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=5191>

Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. *Relève entrepreneuriale : en route vers un transfert d'entreprise gagnant*. Site Internet officiel : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=5192>

Relève.ca: le portail sur la relève des entreprises. *Actualité sur la relève des PME*. Site Internet officiel : <http://www.releve.qc.ca>

SAJE accompagnateur d'entrepreneurs. Site Internet officiel : http://www.sajeaffaires.org/sr_mtl_conference.php?gclid=CIHlk_uk56QCFQo65Qod0hc_3A

Statistique Canada. Division de la démographie et Institut de la Statistique du Québec. Direction des statistiques sociodémographiques. *Estimation de la population des régions administratives par groupe d'âge et sexe, 1^{er} juillet des années 1996 à 2009 (découpage géographique au 1^{er} juillet 2009)*.

St-Cyr, Louise et Francine Richer. *Préparer la relève : neuf études de cas sur l'entreprise au Québec*. Presses de l'Université de Montréal, 2003, 219 p.

ANNEXE 1 : MÉTHODOLOGIE

La présente étude a été réalisée au moyen d'un sondage mené par téléphone et Internet auprès du panel de répondants de Léger Marketing, composé de résidents et résidentes du Québec âgé(e)s de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français ou en anglais. La collecte des données s'est déroulée du 2 mars au 25 mars 2010. La durée moyenne du questionnaire était d'environ 16 minutes.

Pour établir les incidences aux différentes catégories entrepreneuriales au début du sondage, nous avons initialement sondé 6 691 personnes (étant ou non impliquées dans le processus entrepreneurial). Pour un échantillon probabiliste de la même taille, la marge d'erreur maximale aurait été de **±1,20 %, 19 fois sur 20**. Cette marge d'erreur maximale s'applique aux taux d'incidence pour les quatre indicateurs évalués dans le sondage pour le Québec (intention, démarche, propriétaire, fermeture), exprimés en pourcentage de la population.

Le sondage complet a permis de joindre 1 080 répondants impliqués, pour le moins, dans l'une des étapes du processus entrepreneurial, excluant les travailleurs autonomes.¹⁰⁴ Pour un échantillon probabiliste de 1 080 répondants, la marge d'erreur maximale aurait été de **±2,98 %, 19 fois sur 20**.

Le tableau suivant présente le nombre de répondants interrogés, par indicateur, ainsi que les marges d'erreur maximales associées aux questions spécifiques de chacun des indicateurs (excluant l'incidence pour laquelle la marge d'erreur maximale est de **±1,20 %, 19 fois sur 20**), et ce, si le sondage avait été effectué auprès d'un échantillon probabiliste de la même taille.

Tableau A1 : Le nombre de répondants* pour chaque indicateur de l'entrepreneuriat et les marges d'erreur pour les questions spécifiques à chacun

Intention	
Nombre de répondants :	246
Marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun des indicateurs (excluant l'incidence) :	± 6,25 %
Démarche	
Nombre de répondants :	196
Marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun des indicateurs (excluant l'incidence) :	± 7,00 %
Intention et démarche	
Nombre de répondants :	442
Marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun des indicateurs (excluant l'incidence) :	± 4,66 %
Propriétaire	
Nombre de répondants :	286
Marges d'erreur maximales pour les questions spécifiques à chacun des indicateurs (excluant l'incidence) :	± 5,79 %

*Un répondant pouvait faire partie de plus d'un indicateur à la fois.

¹⁰⁴ Le travailleur autonome se définit, dans le cadre de ce sondage et de cette étude, comme une personne seule qui travaille à son compte pour un seul client.

En tant que membre certifié sceau d'or de l'Association de recherche et d'intelligence marketing (ARIM) du Canada, le sondage a été mené dans le plus grand respect de l'ensemble des standards de qualité et des règles d'éthique de l'ARIM et d'ESOMAR.

À l'aide des données de Statistique Canada, les résultats ont été pondérés selon le sexe, l'âge, la scolarité et la langue parlée à la maison afin de rendre l'échantillon représentatif de l'ensemble de la population adulte du Québec.



Marie-Eve Proulx

Directrice, Recherche et analyse
meproulx@entrepreneurship.qc.ca

Maïna Fall

Chargée de projet en entrepreneuriat
mfall@entrepreneurship.qc.ca

Fondation de l'entrepreneurship

Siège social – Québec

55, rue Marie-de-l'Incarnation, bureau 201
Québec (Québec) G1N 3E9

Téléphone : 418 646-1994
Télécopieur : 418 646-2246
Sans frais : 1 800 661-2160

info@entrepreneurship.qc.ca

Bureau de Montréal

240, rue Saint-Jacques Ouest, bureau 400
Montréal (Québec) H2Y 1L9

Téléphone : 514 873-3262
Télécopieur : 514 864-3462

www.entrepreneurship.qc.ca

