BDC
LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS
BANKING ON CANADIAN ENTREPRENEURS

printemps 2006

profit$

De l'information essentielle pour les entrepreneurs

Message du président
Nouvelles brèves 2

Histoires de réussite 3

Réussir la transmission d'entreprise 4-5

Semaine de la PME[MD] 2006 6

PM40068971

1 888 INFO-BDC www.bdc.ca Vol. 26 N° 1

Réussir la transmission d'entreprise : Une étape cruciale pour assurer la continuité de l'entreprise

Dans le présent numéro, *Profit$* mettra encore une fois l'accent sur la transmission d'entreprise, compte tenu de l'importance que revêt une telle démarche pour les entrepreneurs canadiens. L'article principal définit clairement les enjeux : d'ici 2010, le Canada connaîtra le transfert d'actifs le plus considérable de son histoire. En pages 4 et 5, on présente également une entrevue avec Michel Bergeron, directeur, Solutions stratégiques et d'affaires, à BDC, ainsi qu'un article sur les avantages liés à la continuité de l'entreprise.

En 2006, la Semaine de la PME[MD] et les Prix aux jeunes entrepreneurs se tiendront sur le thème *Un monde ouvert sur de nouveaux marchés*. Si vous êtes un jeune entrepreneur dynamique et créatif, vous pourriez être admissible à plusieurs prix. Votre passeport pour la réussite ? Lisez l'article en page 6 !

Transmission d'entreprise chez Alpine Environmental Ltd.

Obtenir le feu vert pour un rachat d'entreprise par les cadres

Si vous songez à prendre la relève d'une entreprise, vous pourriez demander quelques précieux conseils en la matière à l'un des trois nouveaux associés directeurs d'Alpine Environmental Ltd.

De gauche à droite : Troy Bulbuck, associé directeur, Alpine Environmental, Brenda Wall, directrice, BDC Financement subordonné, Calgary et Ranju Shergill et Kathy Reich, associées directrices, Alpine Environmental.

L'automne dernier, Kathy Reich et les associés directeurs Troy Bulbuck et Ranju Shergill ont mené avec succès un rachat par les cadres de l'entreprise établie à Calgary. « J'étais convaincue qu'il s'agissait de la meilleure façon pour les propriétaires précédents de quitter l'entreprise et d'un moyen idéal pour nous de saisir une excellente occasion d'affaires », dit Mme Reich.

Le trio a acquis l'entreprise en pleine expansion, qui fournit divers services environnementaux à des industries de l'Ouest du Canada, y compris la conformité et la responsabilité, l'intervention d'urgence en cas de déversement, la planification, les systèmes d'information géographique, la remise en état ainsi que l'évaluation des sites contaminés et la gestion des risques.

« Il nous semblait naturel de prendre la relève. Nous y avons vu l'occasion rêvée de développer l'entreprise. Nous visons maintenant à bâtir une entreprise durable et à lui donner un rythme de croissance dynamique », affirme Mme Reich.

Assurer la continuité

Le rachat de l'entreprise par les cadres a également permis aux trois nouveaux associés directeurs de mettre à profit leur riche expérience. Quant aux anciens propriétaires, Ed Lambert et Alan Scheiber, la continuité était pour eux un élément clé de l'entente. « Ils souhaitaient trouver des acheteurs qui respectent la culture actuelle de l'entreprise, à savoir de mettre en valeur les compétences humaines », ajoute Mme Reich. « Ils ont reconnu que nous étions une équipe jeune et dynamique qui insufflerait une nouvelle énergie à l'entreprise. »

> « Ils ont reconnu que nous étions une équipe jeune et dynamique qui insufflerait une nouvelle énergie à l'entreprise. »

L'un des avantages du rachat d'entreprise par les cadres est de favoriser un transfert rapide et en douceur des responsabilités, puisque les acheteurs connaissent déjà les rouages de l'entreprise. « Nos prédécesseurs souhaitaient aussi conclure une entente définitive qui leur permettait de se retirer complètement de l'entreprise », mentionne-t-elle.

Financer l'entente

Le financement subordonné offert par BDC et un prêt à terme consenti par une autre institution financière ont permis de financer le transfert. « Le financement subordonné s'apparente au financement par actions, car l'investissement est basé sur les flux de trésorerie de l'entreprise plutôt que sur ses actifs corporels », explique Brenda Wall, directrice, BDC Financement subordonné, qui a supervisé la transaction. « Alpine Environmental Ltd. était une candidate idéale pour ce type de financement. L'entreprise a toujours eu un flux de trésorerie important, mais elle ne possédait pas d'actifs corporels suffisants pour offrir des garanties dans le cadre d'un financement conventionnel », explique-t-elle.

Cet arrangement financier était adéquatement équilibré pour un rachat d'entreprise par les cadres. Grâce à une juste proportion de capitaux empruntés et de capitaux propres, l'entreprise dispose de fonds suffisants pour assurer sa croissance et la transition vers une structure détenue par des employés », conclut-elle.

Semaine de la PME[MD]

Invitation lancée aux jeunes entrepreneurs innovateurs

Vous êtes citoyen canadien âgé de 19 à 35 ans et exploitez une entreprise depuis au moins deux ans ? Si oui, vous êtes admissible aux Prix aux jeunes entrepreneurs.

Pour obtenir un formulaire de mise en candidature, visitez note site Web à www.bdc.ca/pje ou votre succursale BDC la plus proche, ou bien faites-nous parvenir vos coordonnées à pje@bdc.ca

Le 8 juin 2006 est la date limite de réception des formulaires de mise en candidature.

Jean-René Halde
Président et chef de la direction BDC

La transmission d'entreprise :
Les protagonistes

Le phénomène de la transmission d'entreprise, du fait qu'il est étroitement lié au déclin démographique, touche toutes les sociétés occidentales. Dans un rapport rendu public en 2004, le Conseil économique et social de la République française écrit : « La transmission met en jeu deux protagonistes majeurs : le cédant qui vend son passé et le repreneur qui achète son avenir. »

Chacun d'entre eux entretient des objectifs précis. Le cédant souhaite obtenir un juste prix pour l'entreprise qu'il a patiemment bâtie et dans laquelle il s'est investi pendant nombre d'années. Il est conscient que nul prix ne pourra compenser le sentiment de perte qu'il éprouve, mais il sera assuré de disposer des ressources financières suffisantes pour lui-même et sa famille quand il laissera la place. De son côté, le repreneur a pour but de racheter l'entreprise à un prix raisonnable, préférablement conforme ou inférieur à celui du marché. Pour réaliser cette transaction, il doit bien sûr disposer d'un financement conséquent.

Afin de contribuer à la réussite de la transmission d'entreprise, les parties sont donc tenues de s'entendre et de bien comprendre que la transaction constitue davantage qu'un transfert de direction et de propriété. Par la force des choses, il s'agit aussi d'un transfert intergénérationnel, car le repreneur est habituellement plus jeune que le cédant. De l'avis de tous les intervenants associés à ce processus, une transmission pleinement réussie améliore les chances de survie de l'entreprise. Le cédant constate que l'entreprise lui survivra, ce qui est susceptible de relativiser une situation éprouvante. Pour le repreneur, les avantages liés à la continuité de l'entreprise sont clairement exposés dans un article à la page 4 de ce numéro de *Profit$*.

À BDC, nous entendons déployer les moyens nécessaires pour répondre aux besoins de nos entrepreneurs relativement à la transmission d'entreprise. Dans les prochains mois, nous mettrons en œuvre des initiatives innovatrices pour appuyer les entrepreneurs qui souhaitent obtenir le financement et les services de consultation requis pour réaliser cette transaction. De plus, à compter de 2006 et pour les trois prochaines années, le Prix de la continuité de l'excellence, remis dans le cadre de la Semaine de la PME, sera décerné à un entrepreneur qui aura complété avec succès un processus de transmission d'entreprise. Les actions de BDC veilleront à favoriser la continuité de l'entreprise, car au-delà des rôles respectifs du cédant et du repreneur, on ne doit pas perdre de vue l'essentiel : conserver un secteur de la PME fort au Canada, puisqu'il contribue à notre prospérité économique.

Nouvelles brèves*

Bell Canada sait que les PME canadiennes de divers secteurs font face à une concurrence plus intense que jamais et qu'elles cherchent des solutions novatrices présentant des avantages commerciaux. Le groupe PME de Bell collabore avec les entreprises pour évaluer avec précision les défis qu'elles doivent relever. Avec son excellente compréhension des TI et des télécommunications, Bell offre des solutions abordables pour satisfaire les besoins actuels et planifier efficacement l'avenir. www.centredaffaires.bell.ca

◆ ◆ ◆

Depuis 1925, la **Chambre de commerce du Canada** est le groupe de défense des intérêts des entreprises canadiennes le plus important et influent. Elle a été fondée dans le but de doter les entreprises canadiennes d'une voix forte, unifiée et influente et d'établir un ensemble de valeurs dont découleraient des politiques – valeurs qui favoriseraient la croissance économique et la prospérité. www.chamber.ca

◆ ◆ ◆

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) aide les collectivités de l'Ouest à devenir plus prospères et plus compétitives sur le marché mondial. Le Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien de DEO offre des services directs aux petites entreprises de cette région. Le Réseau compte plus de 100 points de service qui aident les entrepreneurs des collectivités urbaines et rurales à créer et à agrandir leurs entreprises. Visitez le site www.deo.gc.ca

◆ ◆ ◆

WestJet, la première société aérienne à bas tarifs du Canada, exploite des vols réguliers dans un réseau de 34 villes en Amérique du Nord. WestJet qui vient d'être nommée la corporation la plus respectée en matière de service à la clientèle pour 2005, est à l'avant-garde des voyages à grande valeur et à petit prix au Canada. Avec l'espace additionnel pour les jambes et les fauteuils en cuir du Boeing 737 de la prochaine génération, sans oublier la télévision en direct de Bell ExpressVu dans la plupart des avions, WestJet cherche à devenir le premier choix des voyageurs. www.westjet.com

Les commanditaires de la Semaine de la PME[MD] sont responsables du contenu des présentes nouvelles brèves.

Demandez à un spécialiste

Le sujet du mois :
La gestion de la qualité (ISO)

Visitez le www.bdc.ca/demandez, et un consultant en gestion de BDC Consultation répondra à vos questions.

profit$ Canada BDC

Profit$*[MD] est publié par BDC pour informer les petites et moyennes entreprises sur des sujets d'intérêt courant et sur les produits et les services de BDC. *Profit$[MD] est publié deux fois l'an (au printemps et à l'automne). Il est possible de reproduire les articles publiés dans *Profit$*[MD] après en avoir obtenu la permission de l'éditeur, et à condition d'en indiquer la source.

ISSN-0711-0316

[MD] Une marque déposée de BDC.

Éditeur : Service des Affaires publiques
Collaborateur : Icône Solutions Créatives

Adresse :
Affaires publiques
BDC
Édifice de BDC
5, Place Ville Marie, bureau 400
Montréal (Québec) Canada H3B 5E7
Téléphone : 1 888 INFO-BDC
(1 888 463-6232)
Site Web : www.bdc.ca

Veuillez recycler ce papier

Un goût de succès

Donald A. Poole
Président
Essences Bonnie & Don Flavours Inc.

ESSENCES BONNIE & DON FLAVOURS INC.

Obtenir une reconnaissance internationale pour son système de gestion de la sécurité des denrées alimentaires est une grande réalisation pour une petite entreprise. Cette année, Essences Bonnie & Don Flavours Inc., établie à Mississauga, a été l'une des premières entreprises nord-américaines à obtenir la certification ISO 22000 : 2005.

« Nous avons travaillé dur pour obtenir une telle approbation. En fin de compte, vous obtenez vraiment la confiance des clients et une énorme crédibilité. Notre système de gestion de la sécurité des denrées alimentaires peut désormais passer avec succès n'importe quelle vérification », affirme Donald Poole, président de l'entreprise qui fabrique diverses essences utilisées dans une variété d'aliments, allant des jus à la crème glacée. La norme ISO 22000 : 2005 est conçue pour aider les entreprises à inclure les principes mondialement reconnus du HACCP (analyse des risques et maîtrise des points critiques) dans leurs activités, avec la rigueur et les contrôles définis par les normes de gestion de la qualité ISO.

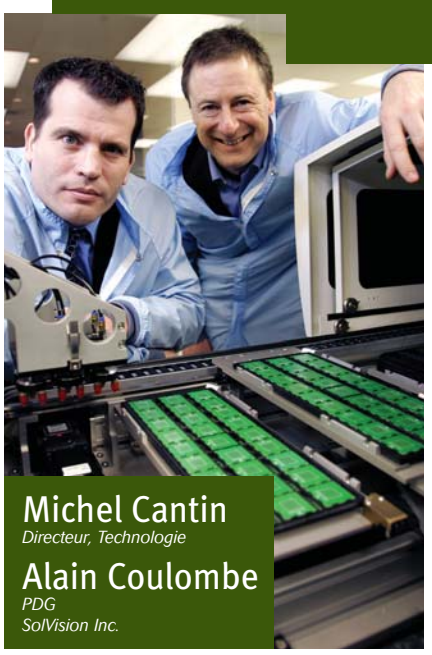
L'entreprise a collaboré étroitement avec BDC Consultation pour mettre en place le système de gestion de l'innocuité des aliments. L'entreprise a aussi dû prouver qu'elle se conformait aux lois et aux règlements applicables en matière de salubrité des aliments et enregistrer le système auprès d'un tiers reconnu. « BDC a été un excellent partenaire pour nous et elle a fourni un chef de projet expérimenté qui a pris le projet en main. Nous avons travaillé très fort, mais cela en valait la peine », ajoute-t-il.

Aujourd'hui, Bonnie & Don Flavours Inc. commence certes à récolter les fruits de son labeur, car l'entreprise a connu une hausse de 52 % de ses ventes. M. Poole attribue une partie de ce succès au fait que l'entreprise accorde une grande importance à la qualité et au service à la clientèle. « Pour vous démarquer, vous devez donner à vos clients une raison de faire affaire avec vous. Si le client souhaite obtenir un produit le lendemain, vous trouvez un moyen de le satisfaire », conclut-t-il.

COUP D'ŒIL SUR ESSENCES BONNIE & DON FLAVOURS INC.

Année de fondation	1998
Propriétaires	Donald et Bonnie Poole
Siège social	Mississauga (Ontario)
Produits	Essences alimentaires
Nombre d'employés	12
Soutien de BDC	Services de consultation (ISO 22000)
Site Web	www.bdflavours.com

Une vision du succès



Michel Cantin
Directeur, Technologie

Alain Coulombe
PDG
SolVision Inc.

SOLVISION INC.

Une technologie adéquate appuyée par des gens compétents permet de gagner la confiance des investisseurs et des clients de marque. Alain Coulombe, président-directeur général de SolVision, en sait quelque chose, lui qui a vu tripler les revenus de son entreprise au cours de la dernière année.

« Nous utilisons une technologie gagnante, et notre entreprise possède un net avantage concurentiel », affirme M. Coulombe. Aujourd'hui, SolVision conçoit, fabrique et commercialise des systèmes d'inspection de la qualité et de métrologie, basés sur sa technologie exclusive de vision en 3D, pour l'industrie des semi-conducteurs et des composants électroniques. « Nous offrons le meilleur ratio précision/vitesse dans l'industrie, et cela nous a attiré des clients prestigieux comme Intel, Samsung, IBM, AMD et Philips », explique-t-il.

M. Coulombe s'empresse d'ajouter que le fait d'avoir bâti une équipe solide a largement contribué au succès de SolVision. « La technologie n'apporte pas grand-chose si elle n'est pas appuyée par l'expertise du personnel, dit-il. En tant qu'entrepreneur, on ne peut pas tout faire soi-même. Il faut d'abord mettre en place les personnes clés, que ce soit à la direction des ventes, des finances ou de l'exploitation. »

BDC a régulièrement investi dans SolVision depuis janvier 2000 et elle a aussi participé à la dernière ronde de financement en capital de risque qui a surtout servi à l'acquisition de MVI, une entreprise établie à Singapour. « Cette acquisition nous assure une présence en Asie, un continent où se trouve une grande partie de nos clients. MVI possède également une technologie et un ensemble de produits qui complètent les nôtres, précise-t-il. BDC a toujours été très proactive et elle a joué un rôle important dans notre réussite. Elle comprend ce que signifie diriger une entreprise hautement capitalistique de nos jours », dit-il. « SolVision traverse en ce moment une période remarquable, et nous prévoyons qu'elle connaîtra une croissance exponentielle », conclut-il.

COUP D'ŒIL SUR SOLVISION INC.

Année de fondation	1994
PDG	Alain Coulombe
Siège social	Boucherville (Québec)
Produits	Système d'inspection visuelle de la qualité en 3D
Nombre d'employés	125
Soutien de BDC	Capital de risque
Site Web	www.solvision.net

Les ingrédients d'une saine entreprise

Rita Cheng
Présidente
Superior Tofu

SUPERIOR TOFU

« Pureté et simplicité » est la philosophie de base de Superior Tofu et elle se reflète dans tout, des produits offerts jusqu'à la culture d'entreprise et au marketing.

« La vie est déjà suffisamment compliquée », affirme la présidente de l'entreprise, Rita Cheng, dont le grand-père a ouvert le premier commerce de tofu dans le quartier chinois de Vancouver, dans les années 1940. « Je suis fière de mon héritage et du fait que nous dirigeons une entreprise fondée sur une production ciblée et allégée. Cette approche guide toute la gestion de notre entreprise », souligne-t-elle. Le directeur de l'usine a également participé à un séminaire sur la production allégée offert par BDC, ce qui « correspondait tout à fait à la philosophie de l'entreprise ».

Aujourd'hui, Superior Tofu offre du tofu et des produits de soja de qualité supérieure préparés à partir des aliments de base traditionnels de la culture asiatique, mais adaptés aux habitudes alimentaires des Nord-Américains. Selon Mme Cheng, les clients y trouvent de tout, de la gamme de produits biologiques jusqu'au soja et aux desserts faibles en glucides.

« Nous mettons à profit tous les avantages liés au fait d'être une petite entreprise, ce qui nous permet de répondre rapidement aux besoins changeants des clients et de l'industrie. L'innovation coule dans nos veines », ajoute-t-elle. Même si Superior Tofu est une petite entreprise, elle fait figure de « pionnière » à de nombreux égards : elle offre notamment des emballages sur lesquels on trouve des photos et des renseignements nutritionnels ainsi que des desserts au soja à saveurs exotiques. « Nous avons réalisé tout cela à une fraction des coûts engagés par des concurrents de taille beaucoup plus importante en exécutant la majeure partie des tâches nous-mêmes », dit-elle.

Depuis sa création, l'entreprise a certes obtenu des résultats concrets, fruits d'un travail soutenu et d'une approche de gestion créative. Grâce à un prêt à terme de BDC, Superior Tofu a récemment doublé l'espace qu'elle occupe en déménageant ses activités dans un bâtiment de 18 000 pieds carrés pourvu de systèmes certifiés visant à assurer l'innocuité et la qualité des aliments. BDC a également financé l'achat de matériel à la fine pointe de la technologie. « Auparavant, nos activités étaient quelque peu dispersées dans la ville, alors que maintenant nous avons tout à portée de la main, sous un même toit, mentionne-t-elle. BDC a soutenu l'entreprise tout au long de ses démarches. Elle a reconnu que nous avions des antécédents solides et un excellent dossier en matière de rendement ».

COUP D'ŒIL SUR SUPERIOR TOFU

Année de fondation	1982
Présidente	Rita Cheng
Siège social	Vancouver (Colombie-Britannique)
Produits	Tofu et produits de soya
Nombre d'employés	35
Soutien de BDC	Prêt à terme
Site Web	www.superiortofu.com

Une entrevue

avec Michel Bergeron

Michel Bergeron est directeur, Solutions stratégiques et d'affaires, à BDC. Il y est responsable notamment de l'élaboration d'un programme de transmission d'entreprise qui répondra aux besoins des entrepreneurs qui prennent leur retraite, tout en tenant compte des intérêts des successeurs éventuels.

Question : Les recherches démontrent que les entreprises en démarrage créent deux emplois en moyenne alors que le transfert réussi d'une entreprise permet de conserver cinq emplois en moyenne. Devrions-nous accorder à la transmission d'entreprise la même importance qu'à la création d'emplois ?

Réponse : Sans aucun doute. Avant de démarrer une entreprise, vous devez avoir une idée intéressante ou, du moins, souhaiter devenir un entrepreneur. Partir de zéro peut se révéler périlleux. Voilà pourquoi nous conseillons souvent aux éventuels entrepreneurs d'examiner la possibilité d'acheter une entreprise existante. S'il est vrai que le prix d'achat est assez élevé, les avantages peuvent être considérables. L'entreprise existante jouit d'une bonne réputation et possède, entre autres, un établissement et de l'équipement, des produits et des services connus, des clients, des fournisseurs, un personnel formé et expérimenté, une marque, etc. En outre, en achetant l'entreprise, l'acquéreur contribue à assurer la continuité des affaires et à en préserver l'harmonie grâce à la combinaison de ses actifs corporels et incorporels.

Q : La transmission d'entreprise est une question qui revêt de plus en plus d'importance au Canada. Ce phénomène est-il plus prononcé dans certaines régions du pays que dans d'autres ?

R : C'est une question qui devient de plus en plus importante dans l'ensemble du Canada, comme le démontrent les rapports de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) (http://www.cfib.ca/mcentrefr/communique/nat061305_f.asp) et des Services à la PME CIBC (http://www.cibc.com/ca/small-business/article-tools/retire-news-2005-fr.html). Toutefois, le rapport de la CIBC prévoit que le nombre d'entrepreneurs qui prendront leur retraite sera plus élevé dans l'Ouest canadien que dans les autres régions du pays, en raison surtout de la structure de l'industrie dans l'Ouest. Les tendances démographiques ont une incidence sur tous les secteurs et institutions de la société, y compris BDC. À l'instar de ceux des autres institutions financières, notre portefeuille de clients prend de l'âge. Toutefois, ce phénomène nous pose un défi majeur, puisque nous sommes des prêteurs à long terme. La continuité de l'entreprise est par conséquent une priorité qui s'inscrit dans le cadre de notre mandat d'intérêt public consistant à favoriser la création et la croissance d'entreprises appartenant à des Canadiens.

Q : Dans son rapport de juin 2005 sur la relève des PME, la FCEI recommande : « Les banques et les autres établissements de crédit doivent accroître leur participation au financement des petites entreprises en adoptant des pratiques de crédit plus souples qui tiennent compte des besoins de financement reliés au transfert d'une entreprise ». BDC a-t-elle pris des mesures en ce qui a trait à la relève des entreprises ?

R : Nous avons pour objectif principal de privilégier une approche novatrice en matière de financement qui concilie notre philosophie de gestion du risque avec les intérêts à long terme du successeur et de l'entreprise, d'une part, et du vendeur, d'autre part. Nous sommes à élaborer une solution d'entreprise intégrée qui, en alliant les services financiers à ceux de consultation, permettra à nos entrepreneurs de transformer les difficultés que pose le transfert d'entreprise en occasions d'affaires. Du point de vue du financement, nous veillerons à ce que celui de la vente ne compromette pas les perspectives de croissance de l'entreprise. Du point de vue des services de consultation, nous nous efforcerons de faire en sorte que les propriétaires des PME aient accès à une méthode et à un savoir-faire qui leur assureront le succès à long terme.

Bouctouche Bay Industries Ltd.

Un océan de possibilités

Mathieu Bourque
Directeur de comptes, DA
Succursale de Moncton

Rhéal Savoie
Président

BOUCTOUCHE BAY INDUSTRIES LTD.

Dans le milieu des affaires très compétitif d'aujourd'hui, la diversification est une stratégie gagnante pour les entrepreneurs, et Rhéal Savoie, président et chef de la direction de Bouctouche Bay Industries Ltd., peut en témoigner.

« L'industrie de la pêche demeure fragile, et il nous a semblé sage d'évaluer les possibilités de diversifier nos activités. Nous devons nous mesurer à des compétiteurs de taille, et la concurrence mondiale que nous livrent les pays comme la Chine nous ramène constamment à la réalité », explique M. Savoie, qui, en 1995, a lancé son entreprise au Nouveau-Brunswick.

En plus de fabriquer du matériel destiné à la pêche commerciale, comme des casiers à homards et des bouées, l'entreprise a ajouté à sa gamme de produits le moulage par injection plastique. Bouctouche Bay Industries est maintenant très bien outillée pour fabriquer tout un évantail de produits en plastique, tels les accessoires de fenêtre et de salle de bain. « Je disposais déjà d'une équipe expérimentée. En accroissant notre efficacité et notre capacité de production, nous sommes devenus plus rentables », dit-il. « Comme très peu de gens dans la région possédaient les compétences requises pour effectuer le moulage par injection plastique, nous voulions être parmi les premiers à tirer parti de cette situation », souligne-t-il.

À vrai dire, en matière d'innovation, M. Savoie et son équipe semblent être de véritables meneurs. L'entreprise a également collaboré étroitement avec les éleveurs d'huîtres locaux pour concevoir un système de casiers à huîtres flottants qui révolutionne les façons de faire de l'industrie. « Les huîtres qui vivent à la surface de l'eau grossissent deux fois plus rapidement que celles qui se trouvent au fond. Non seulement une telle méthode améliore-t-elle la qualité et le goût de l'huître, mais elle réduit considérablement le taux de mortalité, ajoute-t-il. Lorsque vous avez la possibilité de régler un problème, vous savez que vous détenez une occasion d'affaires en or. »

En cours de route, BDC a aidé Bouctouche Bay Industries à tirer pleinement avantage de telles occasions en finançant le nouveau matériel de fabrication. « Je suis un véritable admirateur de BDC. La confiance qu'elle vous accorde n'est pas seulement fondée sur des chiffres, mais aussi sur votre esprit d'entreprise », dit-il. M. Savoie se décrit comme un homme qui est devenu chef d'entreprise sur le tard, mais qui avait un rêve. « J'ai déjà travaillé pour une agence de développement économique, et à cette époque, je m'étais rendu compte que l'entrepreneuriat m'intéressait. J'avais grand besoin d'un tel défi. Dans la vie, il faut parfois s'encourager soi-même », ajoute-t-il.

En ce qui concerne l'avenir, M. Savoie entrevoit la croissance de son entreprise, mais il a l'intention d'équilibrer travail et vie personnelle. « La qualité de vie compte pour moi », affirme M. Savoie, qui possède une propriété avec vue panoramique sur la rivière. Le président et chef de la direction a également un plan de relève qui lui permettra de passer le flambeau, le moment venu. « Je ne songe pas encore à prendre ma retraite, mais j'y suis bien préparé », conclut-il.

Assurer la continuité d'une entreprise en lui donnant un nouveau souffle

Outre la création et le développement, la transmission constitue la troisième phase essentielle – et naturelle – du cycle de vie d'une entreprise. Assurer la poursuite des activités, et donc la survie d'une entreprise, peut apporter à cette dernière un nouveau souffle, tout en lui permettant de conserver des éléments clés pour son avenir.

1. **Préserver les emplois** n'a pas seulement un effet positif sur l'économie locale et régionale ; n'oublions pas que les employés compétents et expérimentés sont probablement l'actif le plus précieux d'une entreprise. Avant de prendre leur retraite, ceux-ci pourront former les nouveaux employés et assurer ainsi le transfert du capital intellectuel de l'entreprise.
2. **Maintenir la culture de l'entreprise** donne aux employés des objectifs communs et leur permet de prendre des décisions dans leur domaine de responsabilités. Cette culture unit les divers éléments de l'entreprise et assure leur cohésion.
3. **Conserver les clients et les fournisseurs** évite à l'acquéreur d'avoir à repartir de zéro, dans la mesure où le processus de transmission s'effectue en douceur. En outre, le successeur doit se rappeler qu'il ne s'agit pas seulement d'un transfert d'actifs, mais également d'un transfert entre deux générations. Le nouveau propriétaire aura donc la responsabilité de gagner la confiance des clients et des fournisseurs actuels.
4. **Assurer la stabilité financière de l'entreprise**, voire même sa rentabilité, est aussi essentiel, car c'est ce qui donnera au nouveau propriétaire une base solide à partir de laquelle il pourra élaborer des stratégies de croissance qui permettront à l'entreprise d'atteindre de nouveaux sommets.
5. **Prendre appui sur les produits et les services existants** est un excellent point de départ pour un entrepreneur visionnaire. Cela lui permet de tirer parti d'une vaste gamme de possibilités, comme la diversification des produits et des services, l'exportation et des stratégies de commercialisation novatrices, ce qui contribuera à rehausser l'image de marque de l'entreprise.

Réussir la transmission d'entreprise :

Une étape cruciale pour assurer la continuité de l'entreprise

Selon une étude publiée en février 2005 par les Services à la PME CIBC (Les entrepreneurs canadiens sont-ils prêts pour la retraite ?), 1 200 milliards de dollars d'actifs d'entreprise changeront de mains d'ici 2010, en raison du départ à la retraite des entrepreneurs vieillissants. Il s'agit, et de loin, du transfert d'actifs le plus important dans l'histoire du Canada. Une telle situation pose un défi majeur à l'économie nationale et soulève une question fondamentale : Comment s'assurer que ces actifs demeurent au pays ? La réponse se trouve principalement dans un plan de relève soigneusement conçu et préparé longtemps d'avance, qui favorisera la poursuite des affaires et veillera à ce que la propriété des entreprises demeure entre les mains d'intérêts canadiens.

Deux points de vue sur la mondialisation

Les tendances démographiques influent déjà grandement sur le processus de transmission d'entreprise, et leurs effets se font également sentir sur le marché de l'emploi. Dans un sondage publié en décembre 2002, Compas Inc., une entreprise de recherche sur la clientèle et l'opinion publique, estime que, d'ici 2010, le Canada pourrait connaître une pénurie de 1,5 million de travailleurs qualifiés. Il est aussi logique de penser que la pénurie pourrait s'étendre aux acheteurs potentiels des entreprises dont les propriétaires prendront leur retraite, ce qui ouvrira la porte à des concurrents mondiaux disposant de moyens financiers considérables.

Selon Bruce McConnell, vice-président, Soutien à l'exploitation, à BDC Consultation : « Nombre d'entreprises étrangères convoitent des entreprises canadiennes. Si la relève n'est pas planifiée adéquatement pour assurer la poursuite des affaires et trouver des acheteurs potentiels au pays, la situation risque de devenir problématique, et le pouvoir décisionnel pourrait être transféré à l'étranger. »

La mondialisation peut cependant être examinée sous un autre angle. Par exemple, des investisseurs canadiens pourraient acquérir des entreprises au pays dans le but de créer des sociétés plus grandes pouvant jouer un rôle majeur sur les marchés mondiaux. Si ces investisseurs ont une vision à long terme des affaires et gèrent leur entreprise efficacement, ils pourraient même aider le Canada à combler l'écart sans cesse grandissant qui le sépare de son voisin américain en ce qui concerne la productivité.

Un enjeu économique fondamental

La transmission d'entreprise est devenue un enjeu critique pour les entrepreneurs canadiens. Ce n'est toutefois que la pointe de l'iceberg, car, au cours des prochaines années, le nombre des propriétaires qui quitteront leur entreprise s'accroîtra de façon exponentielle. Compte tenu de l'ampleur des changements qui surviendront durant la prochaine décennie, la transmission d'entreprise doit être reconnue comme un enjeu économique fondamental, et les différents intervenants, à savoir tous les ordres de gouvernement au Canada, les institutions financières, les spécialistes qui s'occupent de la relève des entreprises et les universitaires, doivent concerter leur action. Cependant, tout se jouera d'abord du côté des entrepreneurs.

Comme le souligne Bruce McConnell : « Le meilleur conseil que je puisse donner aux entrepreneurs est de ne pas attendre. Réfléchissez dès maintenant à vos principaux objectifs. La planification est plus qu'essentielle. Le choix de votre stratégie de retraite et la préparation de votre successeur en vue d'assurer la continuité sont aussi importants que de maximiser la valeur de l'entreprise avant votre départ. Ce sont les deux côtés de la médaille. »

Semaine de la PME[MD] 2006

Convertir les défis mondiaux en perspectives commerciales

Le commerce international est devenu de plus en plus important pour les entreprises canadiennes. Étant donné que l'économie canadienne ne compte que pour 4 % de l'économie mondiale, il est crucial que nos entrepreneurs réussissent à convertir les défis mondiaux en perspectives commerciales. Près de 40 000 de nos entreprises exportent déjà, et 97 % d'entre elles sont des PME. Dans le but de survivre et de prospérer, les entrepreneurs canadiens doivent surmonter un certain nombre de défis, y compris un dollar à la hausse, l'augmentation des coûts de l'énergie, le resserrement des contrôles frontaliers avec les États-Unis et l'entrée sur le marché de géants en émergence tels que la Chine et l'Inde.

Durant la 27e édition de la Semaine de la PME de BDC, qui se tiendra du 15 au 21 octobre dans tout le pays, sur le thème *Un monde ouvert sur de nouveaux marchés*, nos entrepreneurs auront la possibilité de prendre part à de multiples activités qui les aideront à conquérir de nouveaux marchés ainsi qu'à raffermir leur présence dans leurs marchés existants tels que les États-Unis.

PRIX AUX JEUNES ENTREPRENEURS

Le lancement officiel de la Semaine de la PME se fera pendant la soirée du 17 octobre au cours de la cérémonie des Prix aux jeunes entrepreneurs (PJE), qui se tiendra cette année à Moncton, au Nouveau-Brunswick. Cette 19e édition des PJE rendra hommage aux réalisations de jeunes entrepreneurs créatifs et engagés, âgés entre 19 et 35 ans, et qui représentent les 13 provinces et territoires du Canada.

Si vous êtes un citoyen canadien et que vous exploitez une entreprise depuis au moins deux ans, vous pourriez être admissible aux prix. Nous vous suggérons de consulter le site Web de BDC, à l'adresse www.bdc.ca/pje, afin d'en apprendre davantage sur les PJE. N'oubliez pas que la date limite pour soumettre votre candidature aux Prix aux jeunes entrepreneurs est le 8 juin 2006.

Autres prix en réserve

Les lauréats des Prix aux jeunes entrepreneurs sont aussi admissibles aux prix additionnels suivants : le Prix de l'esprit créatif et le Prix du mérite à l'exportation. Chacun de ces prix est assorti d'un chèque de 15 000 $. L'intégralité de cette somme doit être investie dans l'entreprise en vue de soutenir les initiatives de croissance.

Les gagnants, y compris ceux des PJE, sont sélectionnés par un jury composé de gens d'affaires, de membres de chambres de commerce et de représentants de BDC. Tous les candidats doivent satisfaire aux critères suivants : originalité du concept de l'entreprise, succès de l'entreprise depuis sa création, ainsi que potentiel de croissance et engagement dans la collectivité. Les candidats des années précédentes sont admissibles à ces trois prix pour la même entreprise ou une différente. Les anciens gagnants des PJE ne sont admissibles au Prix de la continuité de l'excellence que s'ils répondent aux nouvelles conditions d'admissibilité au prix indiquées ci-dessous.

Prix de la continuité de l'excellence 2006
Transmission d'entreprise

D'ici 2010, l'économie canadienne connaîtra le transfert d'actifs le plus important de l'histoire du pays. Plus de 1 200 milliards de dollars changeront de mains en raison du vieillissement de la population. Au cours des trois prochaines années, le Prix de la continuité de l'excellence de BDC sera remis à des entrepreneurs ayant complété avec succès un processus de transmission d'entreprise, à titre d'encouragement pour les entreprises canadiennes qui planifieront d'avance cet événement marquant.

Le prix sera désormais présenté à une entreprise affichant un nouvel acquéreur à la suite d'une transmission intergénérationnelle. L'entrepreneur qui achète et celui qui vend seront tous deux honorés. L'acquéreur recevra quant à lui la somme de 20 000 $ en vue d'aider l'entreprise à atteindre ses objectifs de croissance dont l'intégralité doit être investie dans l'entreprise.

Tous les entrepreneurs canadiens ayant complété avec succès un plan de relève au cours des cinq dernières années sont admissibles au Prix de la continuité de l'excellence. L'acquéreur doit détenir au moins 33 % des actions de l'entreprise, occuper un poste de direction et participer activement aux activités quotidiennes de l'entreprise depuis au moins un an.

Un large éventail d'activités

D'année en année, la synergie entre les membres des chambres de commerce, les professionnels des succursales de BDC ainsi que les commanditaires locaux et nationaux de la Semaine de la PME permet à des entrepreneurs canadiens de profiter d'un large éventail d'activités. Conférences, foires commerciales, ateliers et déjeuners d'affaires donnent l'occasion à nos entrepreneurs de développer des liens d'affaires et d'échanger des idées sur une variété de questions, de l'amélioration de leur productivité et de la stimulation de leur croissance à l'exploration de nouveaux marchés d'exportation et à l'optimisation de leurs compétences en gestion.

Afin de connaître le calendrier des activités de la Semaine de la PME dans votre secteur, nous vous invitons à visiter la succursale de BDC la plus près de chez vous, lire le numéro d'automne du journal *Profit$* ou consulter notre site Web, à l'adresse www.semainedelapme.ca, au cours du mois d'août.

Forum

La 5e édition du Forum BDC se tiendra à Moncton le 16 octobre. À l'intention des lauréats des Prix aux jeunes entrepreneurs, cet événement est devenu en quelques années à peine un des pivots de la Semaine de la PME. Le forum de cette année donnera l'occasion aux gagnants des PJE de prendre part à des études de cas qui mettront en perspective les préoccupations actuelles ainsi que les défis auxquels les entrepreneurs doivent faire face au cours de leur carrière professionnelle.