

**Le Centre de transfert d'entreprise du Québec
(CTEQ)**

MÉMOIRE

**LE REPRENEURIAT
Ou les enjeux du transfert d'entreprise**

Déposé devant

La commission de l'Économie et du Travail

Dans le cadre du

Projet de loi no 27

Loi concernant principalement l'organisation
Gouvernementale en matière d'économie et d'innovation

Assemblée Nationale du Québec

26 septembre 2019

Table des matières

Sommaire exécutif	3
Préambule	4
Présentation du Centre de transfert d'entreprise du Québec -(CTEQ)	5
Position du CTEQ par rapport au projet de Loi 27	7
Collaborer pour améliorer l'offre de service	7
Détecter et orienter stratégiquement les « gazelles » et les « fleurons »	8
Les recommandations du CTEQ sur le projet de Loi 27	9
Conclusion	19
ANNEXES.....	
Extraits du PAGE – Mesures confiées au CTEQ.....	
Rapport d'activité du CTEQ 2018-2019.....	
Rapport UQTR	

Sommaire exécutif

L'entrepreneuriat est plus qu'un phénomène de mode, c'est une réalité quotidienne qui rejoint les nouvelles générations, tant et si bien que maintenant, être entrepreneur est un métier comme un autre. C'est une excellente nouvelle pour la société québécoise au niveau social comme pour tout ce que cela suggère en termes de créativité, innovation, partage de richesse, numérisation des entreprises ou encore productivité.

Cependant depuis quelques années, les données sont alarmantes à propos de la première génération de bâtisseurs d'entreprises. Les baby-boomers partent en grand nombre et force est de constater qu'il faut assurer la relève au risque de perdre des emplois et d'affecter le PIB du Québec.

C'est dans ce contexte que la Loi 27 apparaît, où la diversité des réalités varie d'une région à l'autre et d'un secteur d'activité à l'autre. De plus, si la perte d'une entreprise prestigieuse (« fleuron ») attire l'attention du public, la fermeture d'une entreprise de 20 personnes a un impact tout aussi important dans les territoires éloignés où chaque emploi compte et où plusieurs familles sont concernées.

Au travers de ce mémoire, la direction du CTEQ vous partage son appui à l'arrivée de la Loi 27 et quels sont les différents aspects dont les pouvoirs publics devraient tenir compte pour soutenir la pérennité des entreprises actuelles. Tout au long de ce document, on aborde en fait l'idée qu'une véritable culture repreneuriale doit être implantée auprès de toutes les parties prenantes de l'écosystème économique.

En résumé, l'équipe du CTEQ propose de stimuler le repreneuriat :

- Prioriser le transfert d'entreprise avec les acteurs du milieu économique pour révéler avec transparence un marché méconnu et en pleine mutation;
- Optimiser et accélérer le maillage interrégional avec des outils numériques d'avant-garde;
- Travailler de concert avec les ressources expertes du MEI/IQ, pour mettre en avant les ressources disponibles et surtout les solutions financières dédiées au transfert d'entreprise;
- Mettre en place une culture du repreneuriat partout dans toutes les régions;
- Développer des solutions nouvelles pour aider concrètement les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain;
- Utiliser des outils existants comme le Registre des entreprises au profit du dynamisme économique des régions du Québec;
- Retenir qu'une approche sectorielle permet d'identifier et de préserver nos fleurons;
- Attirer des repreneurs immigrants avec un Visa Repreneuriat;
- Faciliter les démarches des entrepreneurs québécois pour de la croissance par acquisition en collaboration avec des partenaires à l'international.

Retenons que la pérennité d'une entreprise, c'est sa capacité à préserver son identité et sa cohérence d'ensemble, en dépit des obstacles rencontrés au fil du temps.

Préambule

Mme la présidente,

Madame et Monsieur les Vice-présidents,

Honorables membres de la Commission,

Je tiens d'abord à vous remercier de l'invitation et pour cette opportunité que vous offrez aujourd'hui au Centre de Transfert d'entreprise du Québec, le CTEQ, de pouvoir comparaître devant cette importante commission, pour l'élaboration et la mise en œuvre des politiques du gouvernement en matière d'économie et d'innovation.

Au nom de toute notre équipe, je ne peux m'empêcher que de vous féliciter pour cette initiative d'écouter les acteurs et intervenants du milieu économique, qui jour après jour, aux côtés de notre gouvernement et des ministères, agissent pour le développement de nos régions et tout en soutenant l'ensemble du milieu des affaires québécoises.

Bien que jeune de 4 ans et demi seulement, fondé en 2015 par décret réglementaire et soutenu par le Ministère de l'Économie, le CTEQ, aux côtés d'autres organisations comme Femmessor, Place aux Jeunes en régions, l'ACEE et bien d'autres, a rapidement comblé un vide pour répondre à un enjeu important, identifié par le milieu entrepreneurial du Québec, celui du Transfert d'entreprise ou du Repreneuriat, dont l'impact sur le PIB du Québec est majeur.

Nous partagerons donc avec vous cet après-midi, notre vision de cet enjeu et sur la façon dont le CTEQ pourrait à la fois soutenir et contribuer aux démarches de notre ministre et du gouvernement du Québec. La réorganisation des stratégies et des services est primordiale, autant pour le développement et la rétention de nos entreprises, l'attraction des investissements que pour le maintien des emplois au Québec.

C'est donc avec grand enthousiasme, madame la présidente, que nous déposons notre mémoire auprès de votre bienveillante attention ainsi que devant les honorables membres de cette commission et nous en profitons, avec votre permission, pour saluer et reconnaître la vision et l'engagement indéfectibles de nos ministres de l'économie, les anciens comme les actuels.

Le CTEQ considère le Projet de loi 27, comme étant une démarche législative nécessaire, visionnaire et d'avant-garde, ce qui permettra au Québec de demain, d'être un acteur mondial de taille, donnant ainsi les outils et les programmes requis à l'ensemble de son milieu des affaires, pour que celui-ci ait la capacité d'occuper sa juste place qui lui revient au sein des acteurs économiques d'un monde sans frontières et de plus en plus compétitif.

Vincent Lecorne,

Président directeur général

Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ)

Présentation du Centre de transfert d'entreprise du Québec -(CTEQ)

Le centre de transfert d'entreprise du Québec est un organisme à but non lucratif créé et soutenu par le ministère de l'Économie et de l'Innovation depuis 2015 et placé sous l'autorité d'un conseil d'administration.

Mission : Favoriser la pérennité des entreprises du Québec.

Principaux axes d'intervention :

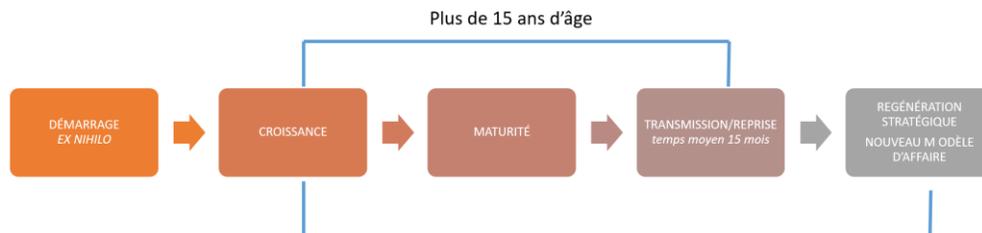
1. Mobiliser l'ensemble des acteurs du développement économique
2. Agir comme facilitateur neutre
3. Rendre le marché plus transparent

Vision : Être le chef de file du transfert d'entreprise au Québec grâce à une offre de service et expertise soutenue par un réseau de partenaires spécialisés.

Entreprise pérenne :

Pour que le repreneuriat soit une priorité auprès de l'ensemble des parties prenantes de l'écosystème économique, il faut retenir que l'entreprise pérenne connaît un cycle de vie et que si elle réussit son étape de transmission, elle va connaître une étape de régénération stratégique portée par le repreneur. Ce dernier va alors créer de la valeur ajoutée et partager la richesse économique et sociale.

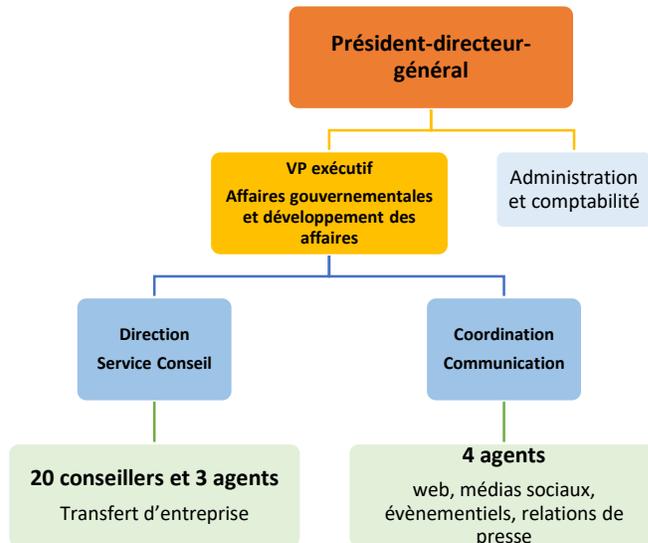
CYCLE DE VIE D'UNE PME PÉRENNE



Mandat :

- Assurer la pérennité des entreprises
- Dynamiser l'économie des régions
- Révéler le marché – trouver des cédants, valider les repreneurs, identifier les experts régionaux
- En 4 ans : une offre de services globale
 - Sensibilisation/Formation/Orientation/Référencement et Maillage
- Un répertoire : l'INDEX – 4000 inscriptions
 - Maillage interrégional : près de 650 transferts complétés ou en cours
- Sommet international du repreneuriat (SIR) : évènement international unique et rassembleur de l'écosystème québécois
- Certification : reconnaissance de l'expertise du processus de transfert
 - 60 experts certifiés en 3 cohortes

Équipe : Le CTEQ est composé d'une équipe de 35 personnes, dont 23 conseillers et agents experts en transfert d'entreprise, répartis sur l'ensemble du territoire québécois.



Le Conseil d'administration du CTEQ

- Le CTEQ est un **OBNL** placé sous l'autorité d'un conseil d'administration avec comme comité statutaire, un comité exécutif, un comité gouvernance et ressources humaines et enfin un comité d'audit;
- Le conseil d'administration est composé d'**entrepreneurs** et d'experts ayant une **expérience en transfert d'entreprise**;
- Le CA s'assure d'un **équilibre** repreneur/cédant et homme/femme;
- Le conseil d'administration du CTEQ est composé de **7 à 15 personnes**, ce nombre est évolutif par **souci de représentativité**;
- Les membres du CA représentent **tous les secteurs d'activité**, incluant le mouvement coopératif;
- Chaque membre du CA est un représentant de sa région et de son secteur d'activité, ainsi la représentation de la plupart des **régions du Québec est assurée**.

Position du CTEQ par rapport au projet de Loi 27

Collaborer pour améliorer l'offre de service

Le repreneuriat touche plusieurs aspects de la vie des entreprises et par conséquent le fait d'avoir une nouvelle entité gouvernementale où des services aussi variés que le soutien technologique, numérique, à l'export, au financement et au conseil seront tous regroupés, est une des meilleures façons pour faciliter les démarches des entrepreneurs.

Cette fusion des services devrait pouvoir accélérer la bonne compréhension des dossiers de chacun et la circulation de l'information entre les différents intervenants de l'appareil gouvernemental.

Le CTEQ voit là une synergie au service des entreprises de demain qui va accentuer la compétitivité des entreprises et la professionnalisation du métier d'entrepreneur.

De plus, le repreneuriat, c'est soutenir les entreprises existantes, c'est l'animation du territoire, c'est le développement économique régional. Dans ce contexte, le CTEQ est un partenaire naturel de la nouvelle orientation stratégique du MEI/IQ et voit l'occasion de renforcer les liens terrain entre les conseillers du CTEQ et les nouvelles unités régionales.

- **Valorisation des entreprises et contrer le désinvestissement**

Sous l'angle des propriétaires dirigeants, c'est l'occasion d'offrir des solutions concrètes dans la phase de valorisation de leur entreprise, ou encore en évitant le désinvestissement les années précédentes à la vente de leur entreprise.

Recommandation 1

La nouvelle entité MEI/IQ devrait promouvoir avec le CTEQ l'importance de valoriser son entreprise avant le transfert.

Aussi il est tout aussi nécessaire de soutenir l'investissement continu des entreprises en activité et ainsi éviter la dépréciation des actifs des entreprises.

- **Accessibilité au FTEQ et entreprise numérique**

Sous l'angle des repreneurs, la nouvelle mouture MEI/IQ est une excellente nouvelle. C'est l'occasion de renforcer la promotion du FTEQ et son accessibilité auprès des jeunes repreneurs. Si plusieurs programmes sont orientés vers la croissance et la productivité (Manufacturier 4.0, Soutien à l'export...etc.), il faut aussi soutenir la croissance des entreprises reprises par la nouvelle génération de repreneurs en leur permettant d'accéder rapidement à ces programmes accélérateurs de performance.

IQ + CTEQ = ligne directe FTEQ

La refonte MEI/IQ proposée dans la Loi 27 devrait permettre de revoir les conditions de promotion et d'accessibilité au Fonds de transfert d'entreprise du Québec (FTEQ). Ce fonds a été mis en place en 2018 pour soutenir la crédibilité financière des repreneurs et ainsi diminuer la balance de vente due aux cédants. Ainsi le FTEQ se veut un élément déclencheur facilitant le transfert pour les deux parties prenantes.

Recommandation 2

Renforcer le continuum de services pour les besoins de la nouvelle génération de repreneurs par la promotion et l'accessibilité au FTEQ.

Le FTEQ doit être à la fois une solution pour soutenir le repreneur et accélérer le paiement de la balance de vente auprès du cédant. La réussite et la performance du FTEQ doivent être documentées et suivies annuellement, afin d'ajuster ses critères d'accès.

Détecter et orienter stratégiquement les « gazelles » et les « fleurons »

La neutralité des conseillers du CTEQ dans le processus de transfert fait que de nombreux entrepreneurs établis, dirigeant une entreprise majeure dans leur territoire ou dans leur secteur d'activité, sollicitent les services du CTEQ pour obtenir un avis externe « neutre » pour bien réussir leurs démarches de transfert.

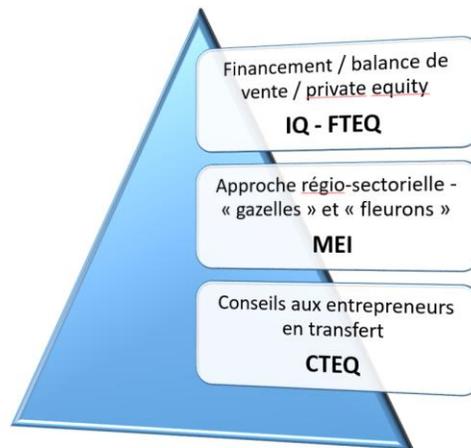
Il faut donc voir dans la mise en place de la nouvelle structure MEI/IQ l'occasion d'intervenir très tôt dans le processus de transfert des entreprises existantes qui bien souvent voient des programmes pour les nouvelles entreprises, mais pas nécessairement pour les aider dans cette phase délicate de leur existence. On parle ici d'une phase de turbulence, d'incertitude au sein de l'entreprise.

- Prioriser les entreprises clés par secteur d'activité
- Identifier les entreprises clés par territoire
- Soutenir leur phase de transition par l'accès à des experts
- Proposer des solutions « VIP » pour éviter de perdre la propriété québécoise de ces entreprises
- Proposer de nouvelles règles fiscales locales

La complémentarité MEI/IQ- FTEQ - CTEQ

Identifier et préserver ensemble « les gazelles et les fleurons » québécois au Québec ?

**Complémentarité
et synergie des
services pour la
pérennité des
meilleures
entreprises du
Québec.**



Les recommandations du CTEQ sur le projet de Loi 27

- La fusion MEI/IQ doit avoir dans son offre de services, le transfert d'entreprise, et ainsi référer au CTEQ les demandes d'intervention auprès des cédants, des repreneurs et des intervenants socio-économiques.
- La ligne de communication entre le CTEQ et MEI/IQ doit être directe pour simplifier les démarches des entrepreneurs et démontrer l'importance accordée au transfert d'entreprise.
- Certaines solutions doivent être promues conjointement :
 - Offre de services en groupe : calendrier des séances d'information pour les TPE et PE offertes par le CTEQ
 - Approche ciblée / sectorielle PME – Gazelle/fleuron
 - Solution VIP – CTEQ-MEI/IQ
 - Concept SWAT Team
 - 911 Transfert Urgent
- Une ressource dédiée pour le FTEQ au sein du CTEQ, qui aura aussi la responsabilité de proposer des ateliers spécialisés offerts par tous les partenaires financiers sur les différentes solutions de montage financier pour un transfert d'entreprise.
- Le CTEQ devrait avoir un siège permanent à la table de travail du MEI/IQ pour porter la voix du repreneuriat et des solutions à développer pour soutenir les cédants et les repreneurs.

- La volonté d'améliorer et de faciliter les relations économiques avec la francophonie va permettre de poser des actions concrètes que ce soit des missions de prospection commerciale, des webinaires de promotion des opportunités québécoises auprès des investisseurs étrangers, etc.
- La francophonie est un espace propice aux développements d'affaires pour le Québec, et on sait que la barrière de la langue notamment en région peut être un frein à l'intégration et au développement des relations d'affaires. Par conséquent l'accentuation des échanges avec les pays membres de la francophonie ne peut que bénéficier aux entrepreneurs du Québec.
- Dans le cadre du repeneuriat, comme on sait que le manque de repeneurs est un écueil aux options de reprise, le fait d'attirer des investisseurs de la francophonie est une solution supplémentaire des plus intéressantes. Il va de soi que les conditions d'investissement autour de la protection de la propriété intellectuelle, de la garantie de garder le siège social au Québec ou encore la majorité de l'actionnariat doivent être mise en place pour préserver nos entreprises et assurer la rétention du savoir-faire québécois.

Recommandation 3

Donner le mandat officiel au CTEQ d'accueillir les repeneurs immigrants acceptés par le Visa Repeneuriat.

- Dans l'idée d'encourager l'arrivée des investisseurs étrangers, notamment de la francophonie, le CTEQ a déposé en septembre 2019 auprès du ministère de l'Immigration (MIFI) un projet de visa dont l'objectif est d'intégrer les nouveaux immigrants repeneurs de façon permanente, à moindre mise de fonds qui souhaitent s'établir et investir dans les 17 régions du Québec.
- Ce visa, appelé pour l'occasion, « Visa Repeneuriat », serait distinct des programmes immigrants entrepreneurs et investisseurs qui se soldent souvent par un décaissement et un départ une fois la citoyenneté obtenue. Ce « Visa Repeneuriat » se veut une option différente des visas existants. Son objectif est d'encourager l'arrivée d'entrepreneurs francophones désireux de s'établir au Québec par l'acquisition d'une moyenne entreprise.
- Les sondages (au CTEQ, au RJCCQ) démontrent que cette clientèle s'installe généralement en zone rurale, possède en moyenne plus de 300 000\$ et se distingue par le fait que l'entrepreneur/repeneur s'installe avec sa famille dans son territoire d'accueil. C'est donc une clientèle des plus pertinentes pour le développement des régions et pour répondre aux enjeux du repeneuriat québécois.

- L'intégration d'un nouveau programme de « Visa Repreneuriat » serait donc un ajout aux types de visas déjà offerts, sans que cela nécessite un investissement.

Recommandation 4

Le CTEQ recommande l'instauration du Visa Repreneuriat en plus de ceux déjà existants auprès des entrepreneurs avec une grille d'évaluation spécifique.

- Le CTEQ est déjà présent sur les missions économiques étrangères, notamment par les ententes signées avec la Chambre de Commerce et de l'Industrie (CCI) de Paris Île-de-France et Transéo en Belgique. Ce sont autant de collaborateurs européens et francophones que des acteurs clés avec lesquels il est possible de développer des missions économiques étrangères dans le but de faciliter les rapprochements et acquisitions d'entreprises étrangères pour des entrepreneurs québécois. D'autres démarches sont en cours avec l'organisme français Cédant Repreneurs d'Affaires (CRA) et l'entité espagnole Reempreza.
- Toutes ces démarches sont autant de moments futurs d'échanges et de collaboration ou encore de missions commerciales pour des repreneurs québécois ou recevoir des missions étrangères d'acteurs liés à la reprise d'entreprise. Soutenir la croissance par acquisition, notamment l'acquisition d'entreprises étrangères, c'est favoriser l'entrée de capitaux étrangers.

Recommandation 5

Soutenir les échanges entre le CTEQ et les responsables du MEI/IQ International pour favoriser les déplacements et l'accueil des entrepreneurs intéressés à l'acquisition d'entreprises étrangères pour bonifier le rayonnement du savoir-faire québécois et l'expansion des sièges sociaux au Québec.

Soutenir le CTEQ pour des actions promotionnelles à des salons entrepreneuriaux dans la francophonie.

- En plus de continuer à travailler avec les acteurs de l'écosystème et au-delà de la nécessité d'augmenter le nombre de ressources CTEQ dédiées aux enjeux du transfert d'entreprise au Québec pour les prochaines années, il est essentiel de mettre en place une réponse structurelle répondant aux besoins de la présence régionale des ressources CTEQ, comme de la diversité des expertises sectorielles.
- L'exemple depuis 2017 avec le ministère du tourisme (MTO) a démontré toute sa raison d'être avec 2 ressources dédiées aux entreprises touristiques (incluant hébergement et restauration) qui travaillent quotidiennement avec les associations régionales et sectorielles du tourisme québécois.
- Autrement dit, pour des raisons d'efficacité et d'économie d'échelle, il faut à la fois être plus nombreux sur le terrain et soutenir le travail des conseillers par des ressources spécialisées dans certains secteurs d'activité prioritaires, ou encore des ressources permettant d'accélérer le maillage interrégional québécois.
 - Des pupitres régionaux pour :
 - Effets de levier, des économies d'échelle pour tripler la performance
 - Répondre au besoin d'urgence et de volume
 - Soutenir les partenaires locaux (MRC, Ville... etc.)

Des pupitres régionaux pour révéler encore plus le marché du transfert d'entreprise

Le CTEQ a signé des ententes sectorielles et c'est une démarche à poursuivre avec des agents sectoriels dédiés aux besoins des entrepreneurs.

- **Approche sectorielle en cours**
 - ACQ, AHQ ADQ, ITHQ, SODEC, Aéro Montréal
 - Stations de ski, Pourvoiries, Architectes, Denturologistes...etc.
- **Autre clientèle spécifique** : Premières Nations et autochtones
 - Activité de sensibilisation le 18 sept 2019 et 05 novembre 2019

Recommandation 6

Bonifier et renouveler le mandat du CTEQ par le déploiement de ressources-conseils avec une approche « régio-sectorielle » pour augmenter l'efficacité des interventions.

Entourer les conseillers terrain d'une équipe multidisciplinaire et d'agents de maillage pour accélérer le service à la clientèle et répondre au volume de demandes.

- Le repreneuriat est partie prenante de l'entrepreneuriat, et il est évident qu'il doit être expliqué et présenté le plus tôt possible auprès des nouvelles générations, notamment au CÉGEP et à l'université. L'ACEE est déjà un

partenaire du CTEQ et s'il faut soutenir la fibre entrepreneuriale des jeunes étudiants, il est important de leur faire prendre conscience des opportunités de reprise d'entreprise et des avantages inhérents à cette option.

- C'est dans cette optique qu'un projet pilote a été défini avec le Centre de formation professionnelle Pavillon de L'Avenir à Rivière-du-Loup, afin d'orienter de jeunes professionnels vers des propriétaires dirigeants à la recherche d'une relève et donc prêts à les accueillir sous-forme de stage.
- On parle ici d'un programme « apprenti-dirigeant » qui doit être documenté avant d'être diffusé, mais c'est une voie d'avenir sans contredit.

Recommandation 7

Proposer un cours d'introduction sur l'entrepreneuriat (repreneuriat) au secondaire 5 et au CÉGEP. Être entrepreneur est un métier et reprendre une entreprise dans sa région d'origine est une opportunité qui doit être mise de l'avant dans le système d'éducation.

- La une des journaux et la mise dans l'embarras du gouvernement lors de la perte de certains fleurons du Québec soulèvent un questionnement. Peut-on détecter à l'avance les intentions des propriétaires d'entreprise dans leur décision de vendre leur entreprise à des intérêts étrangers ? La réponse est oui et la nouvelle structure MEI/IQ est un des moyens de répondre en collaboration avec l'équipe du CTEQ.
- En effet, si les moyens du CTEQ sont doublés sur le terrain et que des actions sectorielles prioritaires sont identifiées, il sera plus facile en collaboration avec les ressources MEI/IQ de sensibiliser les entreprises clés aux enjeux du transfert et à la nécessité de planifier l'ensemble du processus. Et quand on planifie son transfert, on parle de sa stratégie de sortie, on identifie les repreneurs potentiels ou les moyens à mettre en œuvre pour les identifier. À partir de là, le soutien des conseillers du CTEQ jumelé à l'expertise des ressources MEI/IQ permettront de mettre en place des plans d'action concertés pour aider le chef d'entreprise et faire valoir l'importance de son entreprise auprès des instances gouvernementales.

Recommandation 8

Allier l'expertise sectorielle du MEI/IQ avec l'expertise entrepreneuriale des conseillers du CTEQ pour travailler en amont les entreprises à fort potentiel, les « gazelles », les futurs « fleurons ».

A contrario il faut proposer des séances d'informations et d'orientations aux plus petites entreprises et leur donner accès en groupe aux conseils des experts en transfert.

- Historiquement le Fonds renommé le Fonds de transfert d'entreprise du Québec (FTEQ) en 2018 est un fonds dédié au repreneuriat grâce à l'engagement financier de 4 partenaires dont Investissement Québec qui est responsable de la gestion du fonds. Dans la proposition de Loi 27, il faut souligner la volonté du gouvernement de proposer des solutions optimisées pour les entrepreneurs du Québec et son économie régionale. Par conséquent, il est important de souligner l'importance du FTEQ dans les pistes de solution pour les cédants comme pour les repreneurs.
- Mais pour que ceux-ci soient à même de décider s'ils vont solliciter le FTEQ, il est nécessaire de faire mieux connaître ce fonds auprès des partenaires financiers d'IQ, comme des intervenants du milieu économique qui ont accès eux-aussi à des fonds ou des programmes qui peuvent être cumulés au FTEQ.
- Si le CTEQ est en quelque sorte le « catalyseur » des dossiers potentiels vers le FTEQ, cela implique une plus grande promotion de ce fonds, une souplesse d'accès, et surtout un continuum de services entre le CTEQ et les analystes financiers du FTEQ pour faire le lien entre les entrepreneurs et le fonds, mais aussi pour réviser les options de financement auprès des autres partenaires financiers du territoire.

Recommandation 9

Avoir une ressource dédiée au CTEQ pour la coordination des demandes auprès du FTEQ.

Réunion semestrielle du FTEQ pour un bilan performance et révision des critères d'accès.

Consultation des partenaires financiers extérieurs au FTEQ.

- À l'instar des tables d'action entrepreneuriales dans toutes les régions du Québec, la proposition des comités régionaux est une excellente façon de mobiliser le milieu des affaires de chacune des régions. Cette initiative complémentaire aux tables d'action entrepreneuriales doit tenir compte des plans d'animation du territoire et de l'identification des priorités sectorielles qui devraient lister les entreprises ciblées. Ainsi les actions pour rejoindre les chefs d'entreprise concernés notamment pour les aider à planifier leur transfert d'entreprise seraient facilitées. Une telle vision des comités régionaux est un moyen de soutenir les « gazelles » actuelles et de lutter contre la perte des « fleurons » de demain.

Recommandation 10

Présence du CTEQ sur les comités régionaux ou bien mettre le transfert d'entreprise comme sujet récurrent des ordres du jour des comités régionaux.

- Il y a des trésors insoupçonnés qu'il faut oser déterrer.
- Le registre des entreprises du Québec est sinon la bible des entrepreneurs, au moins l'inventaire complet de la réalité entrepreneuriale du Québec. Effectivement, pourquoi ne pas utiliser cet outil à des fins de meilleure gestion de nos entreprises sous l'angle de la promotion des actions gouvernementales, mais surtout pour rejoindre des propriétaires dirigeants, qui trop souvent pris dans leurs activités, négligent la planification de leur transfert d'entreprise, alors qu'il est indéniable que ce sont au moins 5 ans de préparation, si l'on veut gérer ce dossier avec succès.
- La diversité des listes privées éclate le marché en de petits royaumes d'opportunités qui demeure sous la protection de firmes inquiètes de perdre leurs clients et en même temps cette multiplicité des répertoires nuit à la transparence du marché.
- Principalement elle empêche une évolution saine des entreprises à se transférer.

Recommandation 11

Le repreneuriat étant une priorité collective, le MEI/IQ devrait faire des campagnes de promotion ciblées pour sensibiliser les futurs cédants à planifier leur relève.

Recommandation 12

Le ministre de l'Économie devrait présider une table avec tous les grands acteurs privés détenteurs de liste d'entreprises prêtes à vendre, pour les inciter à orienter leur clientèle vers une plate-forme unique et indépendante, soutenue par le gouvernement, pour orchestrer le marché, le rendre transparent, tout en garantissant leur lien privilégié entre eux et l'entreprise annoncée.

- Plusieurs réussites de grandes entreprises familiales québécoises ont permis de dégager des montants conséquents sous forme de fondation ou encore de Fonds Familiaux (Family funds). Certaines de ces familles ont manifesté auprès de la direction du CTEQ la volonté d'encourager l'entrepreneuriat québécois, notamment les cas de reprise d'entreprise pour éviter que celle-ci fasse faillite ou encore soit acquise par des intérêts étrangers. Le fait que le CTEQ soit sollicité par des tels acteurs démontre la notoriété de notre organisme et surtout l'obligation morale que nous avons de soutenir de telles convictions et volontés. Ces demandes doivent être précisées et orchestrées, afin que ces fonds viennent compléter l'offre du FTEQ, des autres produits d'IQ et de tous les autres acteurs financiers.

Il est important que les entrepreneurs soient au courant de cette nouvelle alternative. La neutralité du CTEQ dans la recherche des partenaires financiers pourrait être mise de l'avant pour faire le lien entre ces Fonds familiaux et les repreneurs de demain.

Recommandation 13

Le CTEQ propose de constituer un secrétariat de gestion et de répartition des dossiers de financement, afin de filtrer et solliciter les Fonds Familiaux désireux de soutenir la reprise d'entreprise québécoise.

Recommandation 14

Offrir des avantages fiscaux aux « family funds » québécois pour leur réinvestissement dans l'économie québécoise.

- La loi Morneau ne facilite pas et n'encourage pas le transfert patrimonial des entreprises. On parle ici de taux d'imposition. Il est donc plus intéressant fiscalement pour un chef d'entreprise de transférer son entreprise à une personne externe à sa famille, car la pénalité fiscale est moindre. Cette situation met de l'avant une « iniquité fiscale » contre laquelle le palier gouvernemental provincial a déjà posé des gestes, mais il faut faire plus.

Recommandation 15

Demander un comité de travail avec les autorités fédérales pour renégocier les conditions fiscales québécoises du transfert d'entreprise familiale.

Recommandation 16

Reconnaître la nécessité de compenser l'iniquité fiscale avec les règles fédérales, en majorant l'appui fiscal provincial pour soutenir le transfert patrimonial auprès des entrepreneurs québécois.

- La reprise collective est la solution la plus méconnue dans les options de reprise d'entreprise. En effet, une coopérative d'employés actionnaires ou de solidarité par exemple est une alternative fort intéressante, mais peu comprise par les chefs d'entreprise ou les intervenants économiques.
- Pourtant la CDRQ en collaboration avec le CTEQ, grâce au programme de soutien à la reprise collective (PSRC) possède les ressources expertes, les moyens financiers pour soutenir le travail des experts. De plus la mise en place du nouveau Programme d'appui à la reprise collective d'entreprises (PARC), administré par Investissement Québec dans le cadre du Fonds du développement économique, est dotée d'une enveloppe de 50 M\$.

- Ce programme a pour objectif de permettre aux coopératives de bénéficier de conditions avantageuses dans le cadre d'un achat complet ou partiel d'une entreprise pour en assurer la relève.
Les solutions et les ressources existent, il est nécessaire de mieux diffuser et partager cette information sur le terrain auprès des entrepreneurs directement.

Recommandation 17

Orchestrer en collaboration avec le CDRQ, le CQCM et le CTEQ une campagne de promotion auprès des dirigeants du Registre d'entreprise sur les options que représente la reprise collective.

- Certaines clientèles sont plus à risque ou méritent toute notre attention.
- C'est le cas des jeunes entrepreneurs, des femmes entrepreneures et des immigrants entrepreneurs. Avec cette nouvelle entité MEI/IQ, face à l'enjeu du repreneuriat, c'est une occasion de développer des réflexes encore plus aiguisés pour se donner la chance collectivement que plus de jeunes repreneurs, plus de femmes et plus d'immigrants saisissent l'opportunité de reprendre une entreprise et viennent donc contribuer eux aussi à ce défi de société, notamment dans nos régions.
- En collaboration avec les jeunes chambres de commerce membres du RJCCQ, ou encore de Place aux jeunes en région (PAJR) des projets pilotes d'intégration de jeunes repreneurs pourraient être mis en œuvre en soutenant le propriétaire cédant sur le transfert de connaissances de son entreprise par exemple.
- Avec l'organisme Femmessor, soutenir la reprise financière d'une jeune repreneure avec le Fonds Femmessor en complément du FTEQ, c'est déjà une solution intéressante. Cependant peu de jeunes femmes entrepreneures se manifestent à la reprise d'entreprise. On doit donc faire de la promotion et continuer la sensibilisation, mais là aussi c'est l'intégration en entreprise qui doit être privilégiée par des démarches de stages par exemple, où les rouages de l'entreprise visée pourront être présentés.
- Quant au repreneuriat immigrant, avec un organisme comme Entreprendre Ici, des initiatives doivent être encouragées pour rapprocher des jeunes entrepreneurs déterminés vers des opportunités de reprise où finalement il faut juste apprendre à mieux communiquer sur des approches évolutives d'intégration au sein d'une entreprise synonyme d'opportunité et de croissance potentielle.

Recommandation 18

Le repreneuriat est une réalité transversale quand on souhaite s'attaquer au dynamisme économique des régions. Par conséquent, le MEI/IQ doit encourager les partenaires du CTEQ à intégrer le repreneuriat dans leurs actions quotidiennes.

Cette notion devrait être une priorité auprès de tous ces organismes dédiés à l'entrepreneuriat et qui sont les plus à même, avec leur expertise et leurs ressources, de développer des projets pilotes qui répondront aux besoins variés des entrepreneurs en région de tous les secteurs d'activités.

Ex : apprenti – repreneur; stage repreneur de demain; séjour exploratoire pour repreneur immigrant...etc.

- Les grandes difficultés en repreneuriat dans tous les pays membres de l'OCDE reposent sur un double constat, c'est l'incapacité des propriétaires dirigeants à communiquer leur intention de transférer. À celle-ci s'ajoute la difficulté de le communiquer stratégiquement à leur entourage.
- Ces constats rappellent qu'un dirigeant va bien souvent vendre une seule fois son entreprise, son expertise est rattachée à l'offre de services de son entreprise. Par conséquent admettre son manque d'aisance dans le processus de transfert, c'est faire preuve d'humilité ou sinon de pécher par orgueil.
- Une des façons de palier à cette étape très délicate dans la vie d'un entrepreneur, au-delà de demander des conseils à un conseiller du CTEQ ou d'avoir un consultant spécialisé, c'est d'en parler avec ses pairs.
- Finalement quand on voit les exemples au Groupement des Chefs d'Entreprise avec leur groupe relève, ce qu'il faut faire c'est de multiplier ces exercices avec l'aide des partenaires locaux en place comme les chambres de commerce. Il faut aussi retenir qu'une approche parallèle existe avec les repreneurs au travers du Groupe la Relève, en famille en affaires, où les jeunes repreneurs familiaux partagent leur vécu et leurs difficultés dans la reprise d'entreprise familiale.

Recommandation 19

Créer des cercles (d'affaires) d'entrepreneurs cédants : une forme de coaching mentorat, un partage de vécu et de connaissances, favorisant l'appropriation par le groupe. Une approche collaborative au sein des gens d'affaires pour qu'ils s'approprient l'enjeu et les défis du transfert dans leur milieu.

Conclusion

Le CTEQ répond à un véritable besoin terrain depuis 2015, mais les enjeux sont nombreux avec près de 250 nouveaux inscrits chaque mois.

Les actions à poser pour mobiliser les partenaires, amener les cédants à passer à l'action, stimuler le maillage sont des exercices complexes et longs qui nécessitent la mobilisation de plusieurs acteurs. C'est la raison pour laquelle le développement de notre culture entrepreneuriale est essentielle.

L'arrivée de la nouvelle entité MEI/IQ est une excellente nouvelle pour l'équipe du CTEQ et les entrepreneurs de la relève, ce sont des experts supplémentaires et des solutions financières plus accessibles qui leur sont offerts.

Le CTEQ doit démystifier le entrepreneuriat, partager les meilleures pratiques et doit en même temps proposer de nouvelles solutions pour satisfaire les entrepreneurs et les intervenants du développement économique. Le entrepreneuriat est l'affaire de tous, mais surtout il a de nombreuses facettes. On doit autant se préoccuper des repreneurs que des cédants, on doit revoir la fiscalité et se donner de nouveaux axes de communication pour soutenir nos entreprises existantes. Le entrepreneuriat, c'est aussi s'adapter à la courbe démographique où le nombre de repreneurs est insuffisant. Des idées comme le Visa Repreneuriat et le développement des relations avec la francophonie sont des idées faciles à mettre en place pour un succès immédiat.

Pour réussir le défi du entrepreneuriat et donc de la pérennité de notre richesse socio-économique, nous devons éclater les silos pour favoriser les maillages efficaces entre repreneurs et cédants de tout le Québec. Les maillages entre repreneurs et cédants vont au-delà des frontières locales, peu importe la taille de l'entreprise.

Les opportunités de reprise sont provinciales, voire internationales.

L'écosystème est soumis à des pressions internationales et des outils sont nécessaires pour garder les « gazelles » et les « fleurons » sous le contrôle des propriétaires québécois.

Les pouvoirs publics doivent jouer leur rôle de catalyseur pour réguler le marché et le rendre plus transparent.

Prioriser le entrepreneuriat, c'est une action à la fois sur le court terme et sur le long terme, c'est la raison pour laquelle le mandat du CTEQ doit être bonifié pour augmenter les résultats attendus.

Le CTEQ est prêt à relever le défi aux côtés du gouvernement et sa nouvelle équipe MEI/IQ, mais pour cela, vu le volume et le niveau d'urgence des entreprises concernées, le mandat du CTEQ doit être certes bonifié, mais aussi renouvelé sur le long terme dans le but de soutenir quotidiennement le développement économique des régions du Québec.

ANNEXES

Les mesures confiées au CTEQ dans le PAGE 2018-2022

MESURE 10

BONIFICATION DU SOUTIEN AU TRANSFERT D'ENTREPRISE

Pour accompagner les entrepreneurs cédants et repreneurs, le PAGE bonifie et pérennise le financement du CTEQ. Cet appui permettra au CTEQ de répondre encore mieux aux besoins particuliers des entrepreneurs, notamment par la mise en place :

- ▶ *d'approches sectorielles, en collaboration avec les associations et les regroupements concernés. Ces approches ont le potentiel de doubler le nombre d'entrepreneurs qui seront accompagnés, ce qui permettra au Québec d'être réellement à la hauteur du défi auquel il fait face;*
- ▶ *d'approches spécialisées et adaptées à certains modèles d'affaires, comme il le fait déjà pour la relève coopérative.*

Résultats attendus sur cinq ans :

- ✓ **25 000 entrepreneurs sensibilisés**
- ✓ **12 000 cédants et repreneurs accompagnés**

MESURE 30

SOUTIEN DE LA RELÈVE ENTREPRENEURIALE PAR LE FONDS DE TRANSFERT D'ENTREPRISE DU QUÉBEC

Afin d'accompagner les cédants et les repreneurs potentiels, l'expertise du Centre de transfert d'entreprise du Québec sera mise à contribution. Le fonds changera d'ailleurs de nom pour devenir le Fonds de transfert d'entreprise du Québec, afin de refléter cette importante collaboration entre les deux entités.

Le Fonds de transfert d'entreprise du Québec aura pour objectif de soutenir la relève entrepreneuriale et de favoriser le transfert d'entreprise au Québec. Il priorisera un financement sous forme de prêts qui pourront, par exemple, servir à financer une partie de la balance de vente lors d'un transfert.

Résultats attendus sur cinq ans :

- ✓ **20 projets financés en moyenne chaque année au cours de la période d'investissement du fonds**



Centre de transfert
d'entreprise du Québec

Le Centre de transfert d'entreprise du Québec est soutenu par

Québec 

RAPPORT D'ACTIVITÉS 2018-2019

MISSION

Le Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ) mobilise l'ensemble des acteurs du développement économique pour relever le défi du repreneuriat et agit en tant qu'acteur facilitateur neutre pour rendre le marché plus transparent et favoriser la pérennité des entreprises du Québec.

VISION

Être le chef de file en transfert d'entreprise au Québec grâce à une offre de service et une expertise soutenue par un réseau de partenaires spécialisés.

« Des gens qui sont prêts à acheter, il y en a beaucoup, mais identifier des entrepreneurs qui pourraient vendre s'avère un exercice autrement plus difficile » - Andrew Molson

INFORMATION ET SENSIBILISATION

Informer et sensibiliser
Organiser et participer à des événements

FORMATION

Succès-Relève
Meilleures Pratiques d'Affaires (MPA)

COORDINATION

Planifier les étapes du transfert
Encadrer et guider les cédants et les repreneurs

RÉFÉRENCEMENT

Référer aux experts
Maintenir un registre d'experts par région

MAILLAGE

Mettre en relation
INDEX
Initier des rencontres entre cédants et repreneurs

QUELQUES CHIFFRES...



Satisfaction événementielle

95%



Entrepreneurs qui recommandent le CTEQ

83%



Chiffres d'affaires cumulés

2G\$



Emplois sauvegardés

23 000



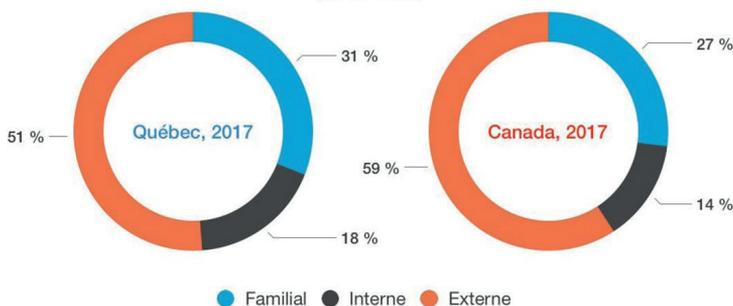
Transfert externe

63%

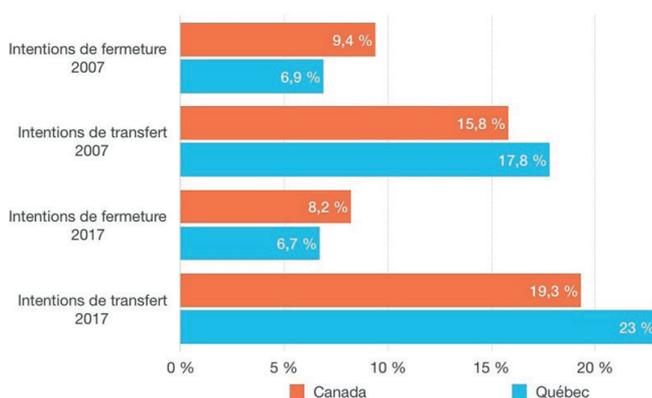
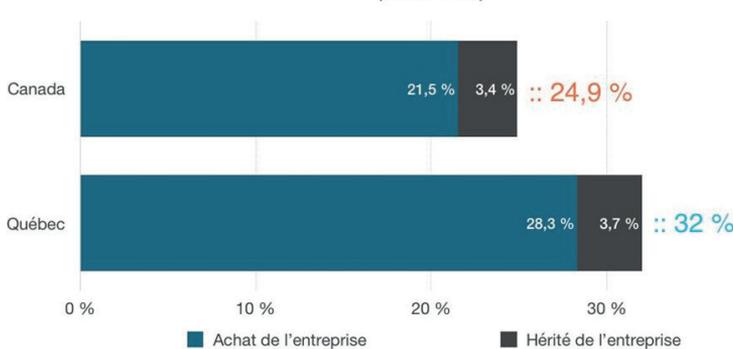
PORTRAIT DU REPRENEURIAT DES PME AU QUÉBEC EN 2017

En collaboration avec l'Université du Québec à Trois-Rivières

Stratégies de transfert, 2017 (% de PME)



Stratégies de démarrage, 2017 (% de PME)



LA REPRISE COLLECTIVE

- > 1 000 000\$ de soutien financier
- > 10 000\$ d'aide maximal pour le cédant et 10 500\$ pour les repreneurs
- > Plus d'une dizaine d'entreprises accompagnées
- > 140 emplois sauvegardés dans 8 régions administratives du Québec
- > Plus de 23 000\$ en soutien financier versé ou accordé pour appuyer le transfert d'entreprise à des entreprises collectives

LE TOURISME

- > 284 entreprises accompagnées
- > 34 transferts effectués
- > 36 transferts en cours
- > 1 818 emplois sauvegardés

LE FONDS DE TRANSFERT D'ENTREPRISE DU QUÉBEC

- > 500 000\$ de prêt maximal pour un repreneur
- > 1 000 000\$ de prêt maximal pour plusieurs repreneurs
- > 6,5% de taux d'intérêt minimum applicable

Depuis 2015, les défis n'ont pas manqué, grâce à son approche de sensibilisation et en adoptant des pratiques exemplaires de confidentialité, au fil des ans, le CTEQ a su adapter son offre de service en fonction des besoins diversifiés des entrepreneurs québécois désireux de céder ou de reprendre une entreprise.

+26%

Nombre d'abonnés

10 090

7 991

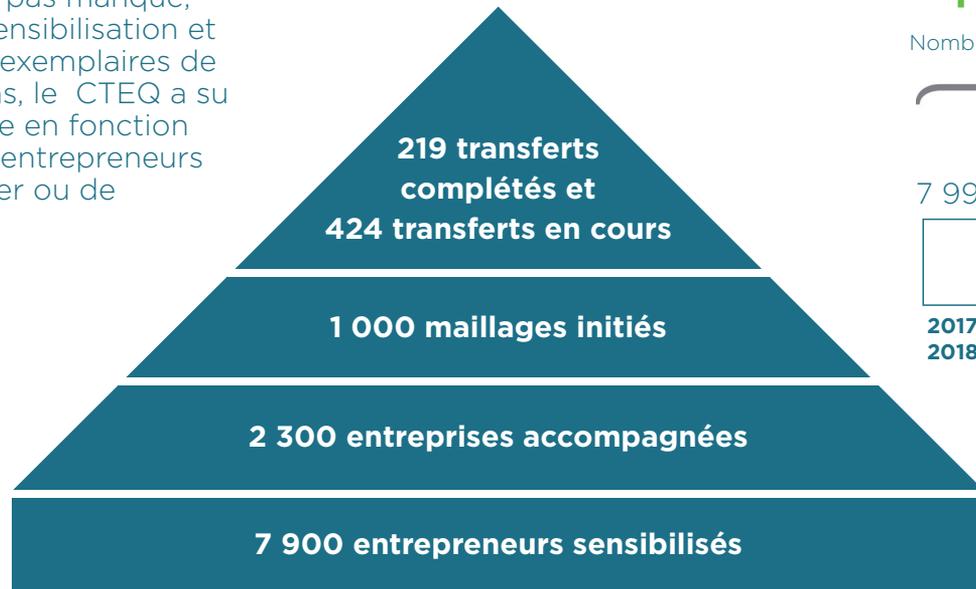


2017
2018

2018
2019

INDEX

- > INSCRITS : 4 210
- > REPRENEURS : 2 960
- > CÉDANTS : 550
- > EXPERTS : 700



NOTORIÉTÉ

PERFORMANCE DE NOS SITES WEB ENTRE LE 1^{ER} AVRIL 2018 ET LE 31 MARS 2019



ABONNÉS COMBINÉS À NOS RÉSEAUX (CTEQ + SOMMET)



ÉVÉNEMENTS ET FORMATIONS

SOMMET INTERNATIONAL DU REPRENEURIAT



EXPERTS CERTIFIÉS EN TRANSFERT D'ENTREPRISE (avec l'Institut de Leadership)



22 FORMATIONS CÉDANTS-REPRENEURS



7 RENDEZ-VOUS DU REPRENEURIAT





CONSEIL D'ADMINISTRATION

RICHARD GAUTHIER, prés.
Construction Gauthier

RENÉE DEMERS, v.-p.
Atelier d'usinage Quenneville

AUDE LAFRANCE-GIRARD, v.-p.
Hôtel Château Laurier Québec

STEFAN BAUMANS, v.-p.
B3CG Interconnect

CHANEL ALEPIN, admin.
Groupe Alepin-Gauthier

NORMAND GUINDON, admin.
Canlak

VÉRONIQUE LE PROHON, admin.
Leprohon Inc.

MICHEL HUARD, admin.
Charbon de bois franc Basques

MICHEL FERLAND, admin.
Fédération des coopératives
d'alimentation du Québec

FRANÇOIS FAUCHER, admin.
Gestion Cinq-F inc. - Conseil et
accompagnement

LOUISE CADIEUX, secr.
Professeure titulaire en
management, Université du
Québec à Trois-Rivières

SYLVIE RAYMOND, trés.
Fellow de l'Ordre des
comptables professionnels
agrés du Québec

MICHELLE NOLLET, observatrice
Ministère de l'Économie et de
l'Innovation

PARTENAIRES

Montréal 

 BANQUE
NATIONALE

 Desjardins
Entreprises

MALLETTE

 Raymond Chabot
Grant Thornton

GRUPE
**CAPITALES
MÉDIAS**

COLLABORATEURS

femmessor
financement +
accompagnement

Fonds de
transfert
d'entreprise
du Québec

 CPQ
PROSPÉRER ENSEMBLE

INSTITUT DE
LEADERSHIP

 RJCCQ
Regroupement des jeunes
chambres de commerce du Québec

Place aux
jeunes
en RÉGION

 Familles
en affaires
HEC MONTRÉAL

 ITHQ

 STIQ
MAILLAGE INDUSTRIEL

 AHO

 FIDEL

 TRIGONE
CONSEILS EN AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE

 bdc



SOMMET INTERNATIONAL
DU REPRENEURIAT



par la Centre de transfert
d'entreprise du Québec



Portrait du repreneuriat de PME au Québec en

2017

Marc Duhamel, Ph.D.

Professeur agrégé
Département de finance et économique
École de gestion
Université du Québec à Trois-Rivières

François Brouard, DBA, FCPA, FCA

Professeur titulaire
Comptabilité et fiscalité
Sprott School of Business
Carleton University

Louise Cadieux, DBA

Professeure titulaire
Département de Management
École de Gestion
Université du Québec à Trois-Rivières

Frédéric Laurin, Ph.D.

Professeur agrégé
Département de finance et d'économique
École de gestion
Université du Québec à Trois-Rivières

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Les principaux faits saillants de cette analyse descriptive de l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME 2017* de Statistique Canada sur l'état du entrepreneuriat au Québec comparativement à l'ensemble du Canada sont les suivants:

Les activités entrepreneuriales des PME sont relativement plus importantes au Québec que dans les autres régions canadiennes. Entre autres, pour la période 2007 et 2017, la proportion de PME québécoises issues du entrepreneuriat est passée de 25 % à 32 % comparé à 23 % et 25 % pour l'ensemble du Canada. De ce fait, en 2017, près d'une PME québécoise sur trois est issue du entrepreneuriat tandis qu'au Canada cette proportion atteint le quart. Et c'est en région rurale qu'on retrouve le plus de repreneurs: 44 % des PME en région rurale appartenaient à des repreneurs alors qu'au Canada ils représentent 31 % des PME.

Les repreneurs québécois se démarquent des repreneurs canadiens. En effet, lorsque comparés aux repreneurs canadiens, démographiquement, les repreneurs québécois sont plus âgés et plus nombreux à détenir des diplômes d'études supérieures. Économiquement, les repreneurs québécois favorisent des PME de plus grande taille, lesquelles œuvrent principalement dans des secteurs d'activité traditionnels comme l'agriculture, le commerce de détail ou le tourisme. Au chapitre de l'innovation et de la croissance, toujours comparés aux repreneurs canadiens, les repreneurs québécois sont plus enclins aux activités d'innovation, mais dans une logique de croissance précaire.

Les intentions de transfert de PME sont relativement plus importantes au Québec que dans les autres régions canadiennes. Pour la période de 2007 et 2017, les intentions de transfert de PME ont bondi de 5 % au Québec et de 3,5 % pour le Canada. Ce qui représente une augmentation de plus de 8 000 PME supplémentaires à transférer au Québec et de 25 000 PME pour l'ensemble de l'économie canadienne. En 2017, un peu moins d'un propriétaire-majoritaire sur quatre affiche l'intention de procéder à un transfert de PME entre 2017-2022 alors que dans l'ensemble du Canada, cette proportion est d'une sur cinq. Parmi ceux-ci, tant au Québec que dans l'ensemble du Canada, c'est un peu plus de la moitié les propriétaires-majoritaires de PME qui privilégient le transfert externe de PME aux dépens du transfert interne ou familial. Même si l'on remarque une diversité plus fine dans les préférences vis-à-vis la stratégie de transmission selon la région, la tranche d'âge, le genre, le lieu de naissance ou le degré de scolarité du cédant. Par exemple, ce qui distingue les transferts des PME en zones urbaines et rurales au Québec en 2017 est l'importance relative du transfert interne en zone urbaine et le transfert familial plus important en zone rurale.

Le marché des PME québécoises à transmettre est riche et diversifié. Au Québec, les PME à transmettre se retrouvent dans des secteurs d'activité variés, malgré que ce soient celles des secteurs du tourisme et des services de l'hébergement et de restauration où l'on retrouve les plus importantes intentions de transfert d'entreprise. Les PME à transmettre sont le plus souvent de taille intermédiaire (5 à 19 employés) et, encore une fois, avec des profils de croissance très diversifiés allant d'élevée à nulle. Même si le marché québécois du repreneuriat est plus important toute proportion gardée, il n'en demeure pas moins un marché potentiellement plus petit pour le repreneuriat externe. Un fonctionnement inefficace de ce marché peut miner non seulement la valeur des PME pour les cédants québécois, mais aussi les inciter à se rabattre en plus grand nombre sur le repreneuriat interne ou familial, et dans ce dernier cas, faire les frais des inéquités fiscales associées aux transferts intergénérationnels d'entreprises.

REMERCIEMENTS

Premièrement, nous tenons à remercier l'ensemble de l'équipe du Centre de transfert du Québec, et particulièrement son Président-directeur général Vincent Lecorne, de nous avoir soutenus dans ce projet de recherche. Son intérêt et sa passion envers le entrepreneuriat sont une source inépuisable de motivation pour les auteurs de ce rapport. Nous tenons à remercier également Agop Evereklian et de Bo-Na Xu de leur collaboration pour accéder aux microdonnées confidentielles de l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME* de 2007 et aux tabulations spéciales de 2017.

Deuxièmement, ce rapport préliminaire n'aurait été possible sans l'appui et le soutien de Joseph Floyd et de Chris Johnston du Centre des projets spéciaux entreprises (Section enquêtes spéciales) de Statistique Canada. Cette étude préliminaire aurait été impossible sans l'engagement qu'ils ont démontré à rendre publique les tabulations spéciales utilisées dans ce rapport avec un court laps de temps.

Finalement, tout ce travail aurait été impossible sans la prévoyance de chercheurs, gestionnaires et de la direction de la Direction générale de la petite entreprise à Innovation, Sciences et Développement économique Canada. La qualité et la pertinence de l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME* sont en grande partie le résultat de leurs efforts soutenus. Nous remercions particulièrement Richard Archambault, Charles Bérubé, Patrice Rivard et Jim Valério

Table des matières

SOMMAIRE EXÉCUTIF	I
REMERCIEMENTS	III
INTRODUCTION	1
MÉTHODOLOGIE	3
PORTRAIT DES REPRENEURS QUÉBÉCOIS EN 2017.....	5
PROFILS DÉMOGRAPHIQUES DES PME DE REPRENEURS AU QUÉBEC EN 2017.....	7
PROFILS ÉCONOMIQUES DES PME DE REPRENEURS AU QUÉBEC EN 2017.....	10
PORTRAIT DES CÉDANTS POTENTIELS AU QUÉBEC EN 2017.....	14
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES PME DE CÉDANTS POTENTIELS.....	14
MODES DE TRANSFERT DE PME PRIVILÉGIÉS PAR LES CÉDANTS POTENTIELS.....	16
PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DES CÉDANTS POTENTIELS DE PME.....	19
PROFIL ÉCONOMIQUE DES PME DE CÉDANTS POTENTIELS.....	22
CONCLUSION	25

Liste des tableaux

TABLEAU 1. MODE DE DÉMARRAGE DE PME, 2017.....	5
TABLEAU 2. REPRENEURS, 2017.....	5
TABLEAU 3. REPRENEURS (% DE PME), 2017.....	6
TABLEAU 4. REPRENEURS, 2017.....	7
TABLEAU 5. REPRENEURS (% DE PME), 2017.....	8
TABLEAU 6. REPRENEURS (% DE PME).....	9
TABLEAU 7. REPRENEURS (% DE PME), 2017.....	9
TABLEAU 8. REPRENEURS (% DE PME).....	9
TABLEAU 9. REPRENEURS (% DE PME), 2017.....	10
TABLEAU 10. REPRENEURS (% DE PME), 2017.....	12
TABLEAU 11. REPRENEURS (% DE PME).....	13
TABLEAU 12. REPRENEURS (% DE PME).....	13
TABLEAU 13. REPRENEURS (% DE PME).....	14
TABLEAU 14. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017.....	18
TABLEAU 15. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	18
TABLEAU 16. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017.....	19
TABLEAU 17. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	20
TABLEAU 18. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	20
TABLEAU 19. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	21
TABLEAU 20. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	21
TABLEAU 21. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	23
TABLEAU 22. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	23
TABLEAU 23. RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017 - QUÉBEC.....	24
TABLEAU 24 - RÉPARTITION DES INTENTIONS DE TRANSFERT, 2017.....	24

Liste des figures

FIGURE 1. REPRENEURS, 2007-2017	6
FIGURE 2. CÉDANTS POTENTIELS (% DE PME), 2017	15
FIGURE 3. INTENTIONS DE FERMETURE ET DE TRANSFERT (% DE PME), 2007/2017	16
FIGURE 4. INTENTIONS DE STRATÉGIES DE TRANSFERT (% DE PME), 2017	17

INTRODUCTION

Avec la courbe démographique vieillissante, plusieurs parties prenantes s'inquiètent du départ de nombreux entrepreneurs ayant contribué à la croissance de l'économie québécoise au cours des cinquante dernières années. La publication de nombreuses études professionnelles et académiques sur le sujet confirme d'ailleurs cette préoccupation qui persiste depuis près d'une vingtaine d'années. Or, pour des raisons d'ordre méthodologique, les résultats des dites études offrent souvent un regard incomplet de la situation du entrepreneuriat au Québec. C'est donc dans cette perspective que nous présentons ce premier portrait du entrepreneuriat québécois par le biais d'une analyse descriptive basée, notamment sur des données provenant de l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME* (EFCPME) de Statistique Canada.

Parmi les rapports d'enquêtes publiés en 2007 et 2017, ceux de l'EFCPME offrent le portrait le plus complet et le plus étendu d'une part, des repreneurs de PME, c'est-à-dire les propriétaires de PME qui ont hérité ou acquis l'entreprise d'un autre propriétaire, et d'autre part, des cédants, soit ceux et celles qui expriment l'intention de transmettre leur PME à un membre de la famille, à un employé ou à un repreneur externe. Vu l'importance de l'échantillon représentatif de la population de PME retenu par cette enquête de Statistique Canada, le portrait descriptif de ce rapport nous apparaît fiable et propice à l'établissement d'un diagnostic objectif et rigoureux de la situation du entrepreneuriat au Québec en 2017.

Plus précisément, les analyses présentées dans ce rapport présentent un riche portrait hétérogène du entrepreneuriat au Québec. Globalement, les résultats de la présente analyse sont moins alarmants que ceux provenant de plusieurs études publiées à ce jour sur la question de la relève entrepreneuriale à partir d'échantillons plus limités.

En particulier, les activités des PME liées au entrepreneuriat sont relativement plus importantes au Québec que dans les autres régions canadiennes. En 2017, près d'une PME sur trois est issue du entrepreneuriat au Québec pendant qu'au Canada on constate que cette proportion atteint 25 %. De plus, la proportion de PME issues du entrepreneuriat a augmenté de 25 % en 2007 à 32 % en 2017 pendant qu'elle passait de 23 % à 25 % au Canada dans l'ensemble.

Deuxièmement, les intentions de transfert de PME sont relativement plus importantes au Québec que dans les autres régions canadiennes. En 2017, un peu moins d'un propriétaire-majoritaire sur quatre (23 %) a l'intention de procéder à un transfert de PME au cours de la période 2017-2022. Cette proportion est légèrement inférieure à une PME sur cinq pour l'ensemble des PME canadiennes.

Finalement, tant au Québec que dans l'ensemble du Canada, les propriétaires-majoritaires de PME privilégient majoritairement le transfert externe de PME. Au Québec, 51 % des propriétaires-majoritaires qui ont l'intention de procéder à un transfert de PME préfèrent le mode de transfert externe. Au Canada, c'est 59 % des propriétaires-majoritaires qui privilégient ce mode de transfert externe pour la PME.

MÉTHODOLOGIE

À notre connaissance, l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME* de Statistique Canada est l'enquête nationale la plus importante qui combine des informations sur les caractéristiques géographiques et économiques pertinentes des PME québécoises au profil démographique de son propriétaire-majoritaire.

Depuis sa conception en projet pilote en 2000, cette enquête sonde régulièrement les PME canadiennes sur l'approche utilisée par les propriétaires pour démarrer une PME, distinguant ceux qui ont hérité ou acquis l'entreprise de ceux qui ont démarré l'entreprise ex nihilo.¹ Pour les années 2007 et 2017, l'enquête ajoute une série de questions sur les intentions de transfert d'entreprise des propriétaires-majoritaires de PME.²

L'enquête de 2017 a été réalisée en partenariat avec un consortium d'organismes dirigé par Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Les données sont fondées sur les réponses provenant de plus de 9 000 entreprises sélectionnées à partir du Registre des entreprises de Statistique Canada, qui est une base de données administratives de toutes les entreprises produisant des produits et des services au Canada. L'échantillon de cette enquête est représentatif de la population cible de 732 152 PME avec au moins un employé au Canada et de 163 307 PME au Québec. La population cible visée exclut les entreprises n'ayant pas d'employé (par exemple, les entreprises de travailleurs autonomes) ou comptant plus de 500 employés; les entreprises ayant un revenu brut inférieur à 30 000 \$; les organismes sans but lucratif (comme les écoles, les hôpitaux et les organismes de bienfaisance); et les coentreprises et les organismes publics.³

Dans ce rapport, nous combinons les estimations de tabulations conditionnelles spéciales de l'enquête de 2017 avec certaines tabulations d'autres périodes de référence de l'enquête qui sont disponibles au public. Notre approche méthodologique est relativement simple.

¹ En 2000, 68 % des PME au Québec étaient démarrées à partir de rien, 13 % avaient été acquises d'un membre de la famille et 17 % avaient été acquises d'un membre qui ne faisait pas partie de la famille. Au Canada, ces proportions étaient respectivement de 71 %, 11 % et 16 %.

² Les résultats de l'enquête de 2017 portent sur 10 groupes d'industries, 4 tailles d'effectif et 10 régions géographiques. Les données de cette enquête sont aussi offertes pour les années de référence 2004, 2011 et 2014.

³ La population cible de l'enquête exclut également les entreprises de certains secteurs d'activités. Pour plus de détails, consultez le *Rapport sur la méthodologie, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017* ([rapport non daté disponible sur le site internet d'Innovation, Science et Développement économique Canada](#)).

Premièrement, pour obtenir le pourcentage de PME appartenant à des repreneurs au Canada et au Québec, nous additionnons les proportions de répondants favorables aux réponses **2)** et **3)** à la question suivante :

«Est-ce que les propriétaires actuels de l'entreprise ont :

- 1) créé l'entreprise à partir de zéro;
- 2) acheté l'entreprise;
- 3) hérité de l'entreprise.»⁴

Deuxièmement, pour obtenir le pourcentage de PME dont le propriétaire a l'intention de transférer l'entreprise à un repreneur, nous combinons les estimations des proportions obtenues aux réponses favorables aux deux questions suivantes :

« Au cours des cinq prochaines années, avez-vous l'intention de vendre, de transférer ou de fermer votre entreprise?

- 1) Oui;
- 2) Non. »

et

« Avez-vous l'intention de :

- 1) Transférer l'entreprise à un membre de la famille sans que des sommes d'argent soient échangées?;
- 2) Vendre à un ou à des membres de la famille?
- 3) Vendre à un ou à des employés?;
- 4) Vendre à un tiers externe?
- 5) Fermer l'entreprise?;
- 6) Autre (précisez) ».⁵

Les réponses à la deuxième question nous permettent d'obtenir directement les proportions du mode de transfert privilégié par les propriétaires d'une PME. Pour obtenir le pourcentage total(*) des intentions de transfert, nous avons soustrait la proportion des répondants aux options **5)** et **6)** de la deuxième question et multiplié ce pourcentage par le pourcentage de réponses positives à la première.⁶

⁴ Une seule réponse peut être sélectionnée à la Question B1 de l'EFCPME 2017 par le répondant.

⁵ Dans l'ordre, ces deux questions correspondent aux questions J9 et J10 de l'EFCPME 2019. Une seule réponse peut être sélectionnée à la question sur le mode de transfert ou de fermeture de l'entreprise.

⁶ Pour presque la totalité des proportions de répondants utilisées, le code de qualité rapporté par Statistique Canada est excellent et correspond à un coefficient de variation inférieur à 5 % et un coefficient de l'erreur type pour les pourcentages de moins de 2,5 %.

Portrait des repreneurs québécois en 2017

Répartition géographique des PME de repreneurs québécois

À l'échelle canadienne, c'est au Québec qu'on observe le plus grand nombre de repreneurs, à savoir des propriétaires de PME qui ont hérité ou acquis l'entreprise d'un autre propriétaire. Plus précisément, en 2017, au Québec, c'est près d'un propriétaire sur trois (32 %) qui a démarré son entreprise par le biais du repreneuriat comparativement 24,9% pour l'ensemble du Canada (Tableau 1).

Tableau 1. Mode de démarrage de PME, 2017

Mode	Canada	Québec
Créé à partir de zéro	75,1 %	68,0 %
Achat de l'entreprise	21,5 %	28,3 %
Hérité de l'entreprise	3,4 %	3,7 %
Repreneurs	24,9 %	32,0 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Dans les autres régions canadiennes, le pourcentage de repreneurs de PME oscille entre 20,8 % en Colombie-Britannique (et les Territoires) et 30,5 % pour les provinces de l'Atlantique, également aux prises avec une accélération du vieillissement de sa population d'entrepreneurs (Tableau 2). L'importance relative du repreneuriat au Québec est particulièrement notable vis-à-vis de l'Ontario, où les PME de repreneurs représentent un peu plus d'une PME sur cinq contrairement au Québec où presque une PME sur trois appartient à un repreneur.

Tableau 2. Repreneurs, 2017

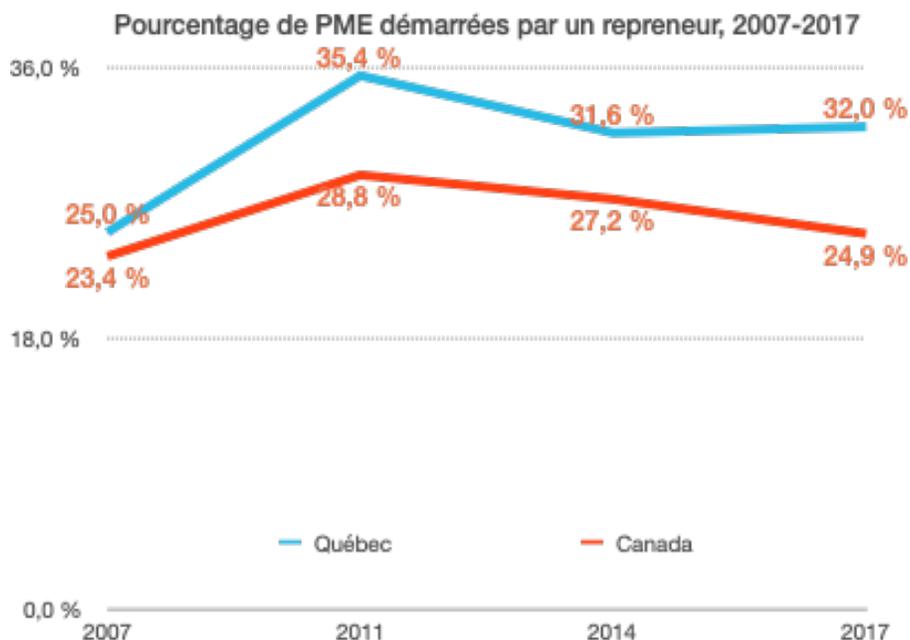
Province	% de PME
Atlantique	30,5 %
Québec	32,0 %
Ontario	21,8 %
Prairies	23,8 %
Colombie-Britannique et Territoires	20,8 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Au cours des dix dernières années, la proportion de PME appartenant à un repreneur a augmenté au Québec passant de 25,0 % des PME en 2007 à 32,0 % (Figure 1). Cette

augmentation de 7% est plus importante que celle observée pour l'ensemble du Canada, soit de 1,5%.⁷

Figure 1. Repreneurs, 2007-2017



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2007-2017. Calculs des auteurs

Tableau 3. Repreneurs (% de PME), 2017

Emplacement de la PME	Canada	Québec
Rurale	31,0 %	43,8 %
Urbaine	23,4 %	28,6 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

⁷ Des changements appréciables sont apportés à chaque cycle de l'enquête. Ces changements portent, entre autres, sur la population cible, le plan d'échantillonnage et le contenu du questionnaire. Donc, il n'est pas recommandé d'établir des comparaisons directes entre les résultats des différentes années de référence. Il est donc important de souligner que l'échantillon de l'EFCPME de 2007 inclut une proportion non-négligeable de PME sans employé salarié alors que ceux-ci sont exclus de l'échantillon de la même enquête en 2017. Puisque le taux de repreneurs chez cette sous-population de PME est sensiblement le même que chez les PME de 1 à 4 employés salariés, nous croyons que la comparaison demeure fiable même si elle pouvait être légèrement biaisée.

En termes de répartition géographique, c'est en région rurale qu'on retrouve le plus de repreneurs. En 2017, 44 % des PME en région rurale appartenaient à des repreneurs alors qu'au Canada ils représentent 31 % des PME en région rurale (Tableau 3).

Comme le montre le Tableau 3, les PME appartenant à des repreneurs sont relativement moins présentes en région urbaine. Dans les régions urbaines québécoises, 29 % des PME ont à leur tête un repreneur. Comme le révèle le tableau 4, ce taux observé pour l'ensemble des agglomérations urbaines québécoises est supérieur à celui qu'on observe (27 %) pour la grande région de Montréal et inférieur à celui de la région de Québec (30 %). À l'exception de l'agglomération urbaine d'Edmonton en Alberta et d'Ottawa-Gatineau qui chevauche l'Ontario et le Québec, c'est au Québec qu'on retrouve les taux les plus élevés de repreneurs de PME localisées en zone urbaine.

Tableau 4. Repreneurs, 2017

Agglomération	% de PME
Montréal	26,6 %
Québec	29,6 %
Ottawa-Gatineau	17,2 %
Halifax	24,5 %
Toronto	17,9 %
Calgary	20,4 %
Edmonton	27,7 %
Vancouver	19,3 %
Victoria	16,9 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Pour conclure le portrait géographique des repreneurs de PME au Québec, les données de l'EFCPME soulèvent que l'écosystème entrepreneurial québécois est relativement favorable par rapport aux autres régions canadiennes, et ce peu importe si la PME se situe en zone rurale ou urbaine.

Profils démographiques des PME de repreneurs au Québec en 2017

L'un des principaux enjeux concernant le repreneuriat au Québec concerne la perte potentielle d'expertise entrepreneuriale qui résulte du vieillissement de la population. En ce qui concerne les repreneurs, le pourcentage de PME appartenant à des repreneurs de moins de 30 ans est sensiblement le même entre le Québec et le reste du Canada à 30 % et 29 % respectivement (Tableau 5).

Par contre, alors qu'on observe une diminution du pourcentage de PME détenues par un repreneur en fonction de l'âge du repreneur au Canada en 2017, ce taux se maintient ou augmente au Québec selon la cohorte d'âge du repreneur. En effet, alors que près d'une PME sur quatre appartient à un repreneur âgé de 30 à 49 ans au Canada c'est plus d'une sur trois au Québec. Pour les PME dont le propriétaire est âgé de 65 ans et plus, 31 % sont des repreneurs au Québec alors que dans l'ensemble du Canada ce taux chute à 20 %.

Tableau 5. Repreneurs (% de PME), 2017

Âge	Canada	Québec
Moins de 30 ans	29,3 %	30,0 %
30 à 39 ans	25,1 %	34,3 %
40 à 49 ans	26,3 %	35,5 %
50 à 64 ans	25,2 %	30,0 %
65 ans et plus	19,9 %	30,8 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Au moins deux raisons peuvent expliquer cette différence entre le Québec et l'ensemble des régions canadiennes. Premièrement, il se peut que le repreneuriat est un mode de démarrage plus inclusif au Québec. Peu importe l'âge du propriétaire-majoritaire, les repreneurs représentent plus de 30 % des PME au Québec alors qu'au Canada les repreneurs deviennent relativement moins nombreux avec l'âge. Deuxièmement, il se peut également que les repreneurs au Québec aient relativement plus de succès à assurer la pérennité de la PME héritée ou acquise qu'ailleurs au Canada. Ainsi, un repreneur d'une cohorte plus jeune aura plus de chance de demeurer repreneur dans une cohorte plus âgée de propriétaires-majoritaires de PME. Cette différence est un facteur potentiellement important et favorable pour assurer la relève entrepreneuriale au Québec. En effet, ces données montrent qu'au cours des prochaines années une proportion plus importante de propriétaires-majoritaires âgés de 50 ans et plus auront bénéficié de l'expérience des différentes étapes du repreneuriat au Québec.

Suivant la tendance générale observée, le repreneuriat est une forme privilégiée de « carrière entrepreneuriale » au Québec, peu importe le niveau de participation féminine à la propriété de la PME. Chez les PME qui ont une participation féminine minoritaire (1 à 49%) à la propriété, c'est presque une PME sur deux (47 %) qui est le fruit d'un repreneuriat au Québec en 2017 alors que les repreneurs représentent seulement 31 % de ces PME dans l'ensemble du Canada (Tableau 6). Cette observation suggère une plus grande participation des femmes dans le repreneuriat de PME au Québec qu'ailleurs au Canada, et ce peu importe leur niveau de participation à la propriété de la PME.

Tableau 6. Repreneurs (% de PME)

Participation féminine à la propriété de la PME	Canada	Québec
0 %	22,2 %	27,5 %
1 % à 49%	30,6 %	46,8 %
50 %	25,9 %	37,6 %
51 à 99 %	20,0 %	34,1 %
100 %	30,4 %	38,8 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Considérant le lieu de naissance du propriétaire de PME, les résultats montrent que le pourcentage de PME appartenant à des repreneurs nés au Canada ou l'extérieur du Canada est également plus élevé au Québec qu'au Canada dans son ensemble (Tableau 7). Plus précisément, au Canada, une PME sur quatre appartient à des repreneurs de souche canadienne alors qu'au Québec c'est une sur trois. Même si le nombre relatif de PME appartenant à un repreneur né à l'extérieur du Canada est inférieur au nombre de PME appartenant à un repreneur né au Canada, le repreneuriat semble favorisé d'une façon quasi équivalente dans la mesure où 23 % des PME au Canada appartiennent à des repreneurs nés à l'extérieur du Canada contre 28 % au Québec.

Tableau 7. Repreneurs (% de PME), 2017

Lieu de naissance	Canada	Québec
Né au Canada	25,4 %	32,7 %
Né à l'extérieur du Canada	23,2 %	28,2 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

On observe essentiellement le même constat en ce qui concerne le plus haut niveau de scolarisation des propriétaires de PME (Tableau 8). Peu importe le plus haut niveau de scolarisation du propriétaire de PME, c'est au Québec qu'on observe une plus forte proportion de PME détenues par des repreneurs qu'ailleurs au Canada.

Tableau 8. Repreneurs (% de PME)

Scolarité	Canada	Québec
Pas de diplôme d'études secondaires	26,0 %	33,6 %
Diplôme d'études secondaires	26,6 %	32,9 %

Diplôme collégial, d'un Cégep ou d'une école de métiers	24,7 %	33,6 %
Baccalauréat	27,3 %	31,0 %
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	17,9 %	26,5 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Pour résumer le portrait démographique des repreneurs québécois, conforme à la tendance générale on observe une proportion plus élevée de PME détenues par des repreneurs au Québec qu'ailleurs au Canada quels que soient l'âge, le niveau de participation des femmes à la propriété d'une PME, le lieu de naissance ou le niveau de scolarité du propriétaire majoritaire de PME.

Profils économiques des PME de repreneurs au Québec en 2017

Ainsi, les repreneurs sont relativement plus présents au Québec qu'ailleurs au Canada, quel que soit l'emplacement géographique de la PME ou le profil démographique de son propriétaire. Dans cette section, nous considérons maintenant l'importance des repreneurs selon le profil d'activité économique de la PME.

En termes d'effectif de la PME, on observe que les repreneurs sont relativement plus importants avec l'augmentation de la taille de l'effectif de la PME (Tableau 9). En d'autres termes, plus la taille de la PME est élevée, plus la proportion de PME appartenant à des repreneurs est importante et encore une fois cette proportion est plus élevée au Québec que dans l'ensemble des autres régions canadiennes. Au Québec, le repreneuriat est la stratégie de démarrage de la « carrière entrepreneuriale » privilégié pour une majorité des PME, notamment lorsque l'effectif atteint 20 employés. À ce sujet, 51 % des PME de 20 à 99 employés et 52 % des PME de 100 à 499 employés sont le résultat d'une activité entrepreneuriale alors que cette stratégie de carrière demeure minoritaire dans l'ensemble du Canada.

Tableau 9. Repreneurs (% de PME), 2017

Effectif de la PME	Canada	Québec
1 à 4 employés	16,6 %	21,0 %
5 à 19 employés	32,2 %	41,0 %
20 à 99 employés	41,6 %	50,8 %
100 à 499 employés	44,7 %	52,2 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

En termes des secteurs économiques d'activité de la PME au Québec, le entrepreneuriat est privilégié de façon majoritaire dans les secteurs des ressources (agriculture, foresterie, pêche et chasse; extraction minière et extraction de pétrole et de gaz) à 69 % de l'ensemble des PME de ce secteur, à 54 % dans le secteur du commerce de détail, à 58 % dans le secteur des services d'hébergement et de restauration, et à 58 % dans le secteur du tourisme (Tableau 10). Au Canada dans son ensemble, on retrouve une majorité de repreneurs seulement dans le secteur des services d'hébergement et de restauration. À l'exception de deux secteurs (commerce de gros et celui des industries de l'information et industrie culturelle, des services immobiliers et services de location et de location à bail, des services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement, des soins de santé et assistance sociale, des arts, spectacles et loisirs), on retrouve des PME issues du entrepreneuriat relativement plus fréquemment au Québec que dans l'ensemble des provinces canadiennes.

Tableau 10. Repreneurs (% de PME), 2017

Secteur d'activités de la PME	Canada	Québec
Agriculture, foresterie, pêche et chasse, Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	39,6 %	69,1 %
Construction	12,6 %	15,9 %
Fabrication	30,8 %	36,0 %
Commerce de gros	33,3 %	32,5 %
Commerce de détail	42,0 %	54,3 %
Transport et entreposage	15,7 %	24,1 %
Services professionnels, scientifiques et techniques	9,4 %	12,4 %
Services d'hébergement et de restauration	51,2 %	57,8 %
Autres services	28,6 %	34,9 %
Industrie de l'information et industrie culturelle; Services immobiliers et services de location et de location à bail; Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement; Soins de santé et assistance sociale; Arts, spectacles et loisirs	18,3 %	17,6 %
Tourisme	46,1 %	57,7 %
Technologies de l'information et des communications (TIC)	6,3 %	9,5 %
Industries fondées sur le savoir (IFS)	8,5 %	12,5 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Reflétant l'engouement pour les «*start-ups*» dans les secteurs technologiques de pointe, les PME du secteur des technologies de l'information et des communications démontrent le taux le plus bas de repeneuriat au Québec et au Canada, suivi de près par le secteur des industries fondées sur le savoir et les services professionnels, scientifiques et techniques. Étant donné l'importance relative des repeneurs dans les secteurs comme le tourisme, le commerce au détail et les services d'hébergement et de restauration, ce contraste pourrait suggérer que les repeneurs démontrent un potentiel moins important en termes d'innovation et de croissance. Mais cela n'est pas le cas.

En effet, plus d'une PME sur trois (35 %) au Québec qui aura effectué au moins une activité d'innovation de produits, de procédés, de marketing ou organisationnelle était une PME appartenant à un repeneur alors que dans l'ensemble du Canada les PME innovantes de repeneurs ne représentent que 26 % des PME innovantes (Tableau 11). Qui plus est, la proportion de repeneurs dans les PME innovantes est plus importante que la proportion de repeneurs dans les PME qui n'ont aucune activité d'innovation (27 %). Ce constat confirme que les repeneurs sont relativement plus présents dans les PME innovantes.

Tableau 11. Repreneurs (% de PME)

Profil innovant de la PME	Canada	Québec
Au moins une activité d'innovation de produits, de procédés, de marketing ou organisationnelle	25,7 %	34,7 %
Aucune activité d'innovation	22,1 %	27,3 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Même s'ils sont relativement plus présents dans les PME innovantes, les repreneurs sont proportionnellement plus nombreux dans les PME démontrant une croissance nulle ou négative comparativement à une croissance élevée de 20 % ou plus par année (Tableau 12). Les PME qui sont transmises peuvent adopter des stratégies de pérennité à plus long terme qui ne favorisent pas nécessairement une croissance élevée lorsque le repreneur doit procéder à une régénération stratégique. Par exemple, d'anciennes études suggèrent que les PME familiales sont parfois plus frileuses vis-à-vis des objectifs de croissance.⁸ Cela dit, le taux relativement plus élevé de repreneurs dans les PME à croissance négative (30 %) montre que certains repreneurs puissent éprouver d'importantes difficultés à maintenir ou améliorer la performance de la PME transmise ou reprise.

Tableau 12. Repreneurs (% de PME)

Profil de croissance de la PME	Canada	Québec
Croissance élevée	17,7 %	25,6 %
Croissance nulle	22,6 %	31,1 %
Croissance négative	26,5 %	29,6 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Dans le même ordre d'idées, la proportion importante de repreneurs dans les PME de plus de 20 ans peut s'expliquer par la maturité des PME arrivées au bout d'un cycle de son développement (Tableau 13). On remarque d'ailleurs que la proportion de repreneurs au Québec (15 %) est moins importante que pour l'ensemble du Canada (19 %) chez les PME de 2 ans ou moins, alors que c'est le cas contraire pour les PME de plus de 2 ans (Tableau 13). Même si généralement le repreneuriat semble relativement plus important au Québec que dans l'ensemble du Canada, il semble que les repreneurs québécois affectionnent relativement plus

⁸ Par exemple, voir St-Pierre, J. et L. Cadieux (2011). « La conception de la performance : Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants de PME? », *Revue de l'entrepreneuriat*, 10(1), 33—52.

les PME de 3 ans ou plus alors que dans le reste du Canada ce soit l'inverse. Le transfert intergénérationnel de PME étant un phénomène relativement plus récent au Québec, cela pourrait peut-être expliquer le phénomène.

Tableau 13. Repreneurs (% de PME)

Âge de la PME	Canada	Québec
2 ans ou moins	18,9 %	14,6 %
3 à 10 ans	18,3 %	24,4 %
11 à 20 ans	22,5 %	34,5 %
Plus de 20 ans	35,7 %	42,4 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Portrait des cédants potentiels au Québec en 2017

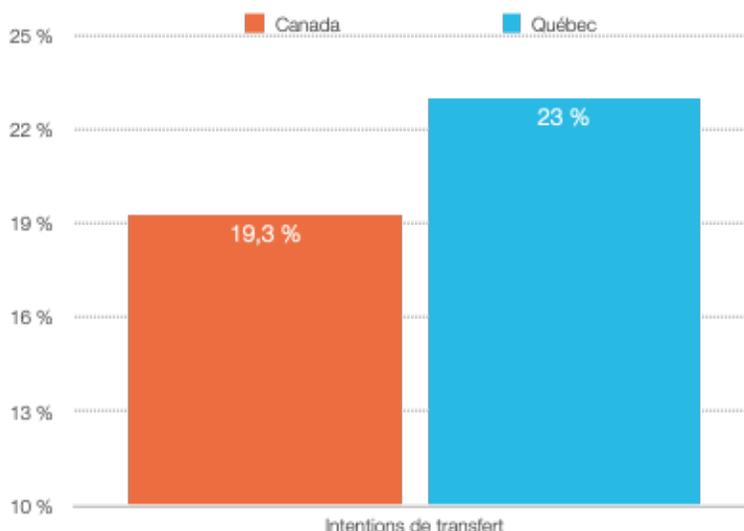
Comme nous venons de le montrer, c'est au Québec où l'on retrouve la proportion la plus élevée de PME appartenant à des repreneurs. La section précédente montre un portrait riche et hétérogène, mais largement cohérent de l'importance des repreneurs dans les PME québécoises relativement à l'ensemble des PME canadiennes en 2017.

Ce portrait des repreneurs ne montre qu'un côté des efforts déployés pour assurer la pérennité d'une PME par le biais d'une transmission/reprise. Les cédants, soit ceux qui souhaitent transmettre leur entreprise à des repreneurs familiaux, internes ou externes, sont en effet aux premières loges de l'écosystème entrepreneurial. Pour mieux comprendre les intentions de pérennité des propriétaires dirigeants de PME, la question suivante : « *Au cours des cinq prochaines années, avez-vous l'intention de vendre, de transférer ou de fermer votre entreprise?* » a été posée à plus de 9 000 PME au Canada dans l'Enquête sur le financement et la croissance des PME de 2017.

Répartition géographique des PME de cédants potentiels

Un peu moins d'une PME sur quatre au Québec (23 %) appartient à un cédant potentiel, c'est-à-dire à un propriétaire majoritaire de PME qui a l'intention de procéder à un transfert familial, interne ou externe au cours de la période des cinq prochaines années (Figure 2). Dans l'ensemble du Canada, cette proportion est légèrement inférieure à une PME sur cinq (19 %).

Figure 2. Cédants potentiels (% de PME), 2017



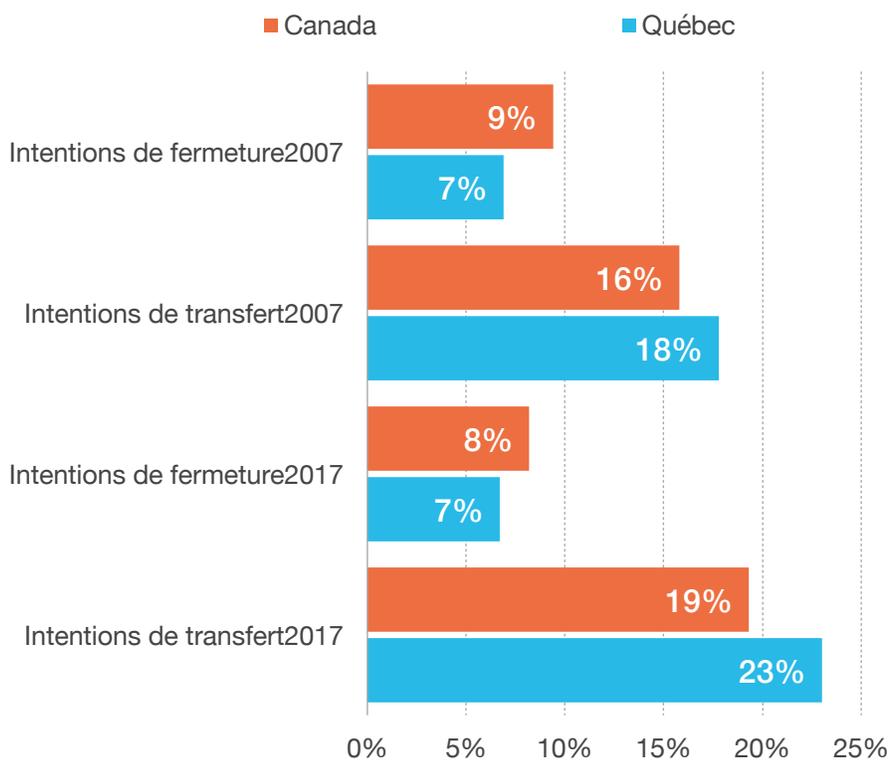
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Ces intentions de transfert d'entreprise ont légèrement progressé en dix ans (Figure 3). En 2007, les intentions de transfert des propriétaires de PME québécoises se situaient à un peu moins de 18 %. Donc, en dix ans, les intentions de transfert de PME ont bondi de 5 % au Québec et de 3,5 % pour le Canada. Ce qui représente une augmentation de plus de 8 000 PME au Québec et de 25 000 PME pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Une autre observation importante à noter est que cette augmentation des intentions de transfert de PME s'est accompagnée par un recul des intentions de fermeture en dix ans. Pendant que les intentions de fermeture de PME sont restées relativement stables au Québec entre 2007 et 2017, passant de 6,9 % à 6,7 %, à l'échelle de l'économie canadienne les intentions de fermeture reculaient de 1,2 %.⁹

⁹ Étant donné les changements appréciables apportés à ces deux cycles de l'enquête, l'interprétation de ces comparaisons directes entre les résultats des différentes années de référence est discutable. Une observation intéressante qui provient de la même enquête suggère l'importance des récents efforts visant à faciliter le transfert d'entreprise au Québec est que le Québec possède l'un des plus faibles taux de fermetures potentielles de PME au cours des cinq prochaines années 2017-2022, soit juste derrière la Saskatchewan à 6,5%, alors qu'il atteint 10,5% dans les provinces de l'Atlantique et 12,6 % en Alberta.

Figure 3. Intentions de fermeture et de transfert (% de PME), 2007/2017



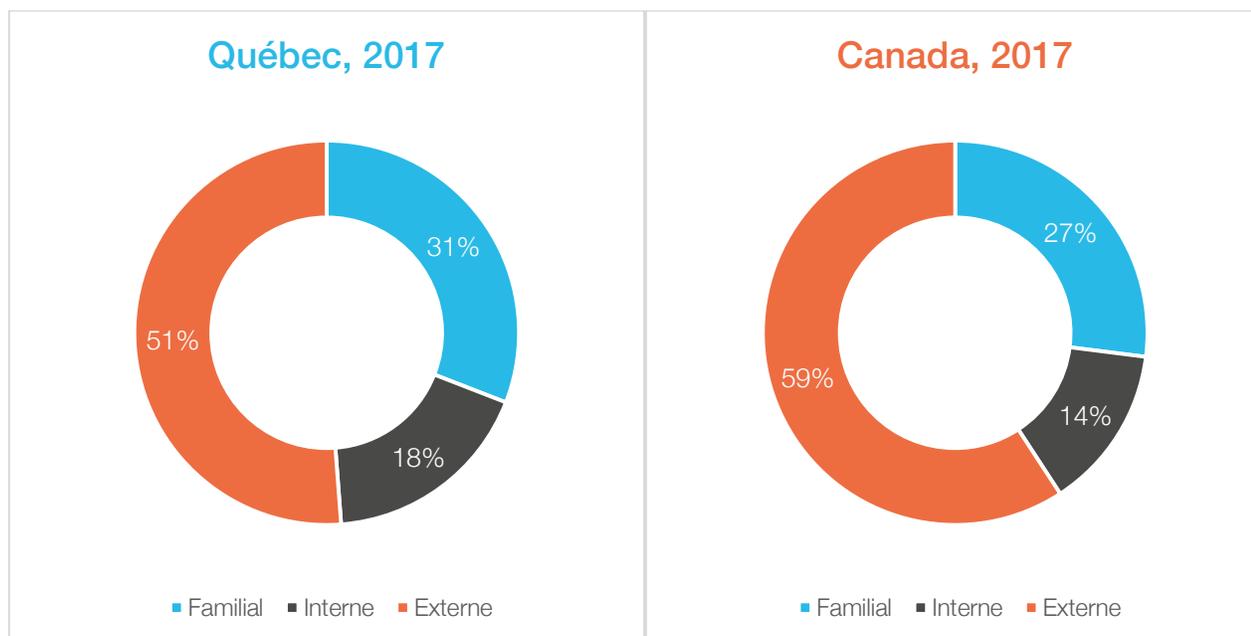
Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Modes de transfert de PME privilégiés par les cédants potentiels

Bien entendu, l'intention de transférer la PME n'est que le point de départ d'une réflexion complexe du cédant sur la pérennité de son entreprise. Une dimension importante de cette réflexion, autant d'un point de vue financier qu'émotif et organisationnel, concerne la stratégie de transmission/reprise qui sera privilégiée. Au moins trois stratégies sont possibles à savoir la transmission/reprise familiale; la transmission/reprise interne (employés) ou la transmission/reprise externe. À ce chapitre, la figure 4 montre que c'est la transmission/reprise externe qui est privilégiée majoritairement tant au Québec (51 %) que dans l'ensemble du

Canada (59 %). Les transmissions familiales et internes sont toutefois plus populaires au Québec que dans l'ensemble du Canada.

Figure 4. Intentions de stratégies de transfert (% de PME), 2017



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales

Avec un taux d'intention de transfert de PME qui atteint 23 % en 2017, le Québec devance de façon importante les autres régions canadiennes de 4 % à 7 %. À l'échelle de la province, cela représente une offre potentielle de PME à transférer de l'ordre de 6 500 à plus de 11 000 PME supplémentaires (Tableau 14).

Même si les intentions de transfert de PME sont plus élevées au Québec, les données montrent un profil de modes de transfert plus diversifié au Québec que dans les autres régions canadiennes. Effectivement, dans toutes les régions canadiennes le mode de transfert externe est majoritairement privilégié et c'est au Québec où l'on compte le plus faible taux d'intention de transfert externe alors qu'il atteint 67 % dans les provinces de l'Atlantique, 60 % en Ontario, 61 % dans les Prairies et 69 % en Colombie-Britannique et les Territoires. Les intentions de transferts internes de PME atteignent 18 % au Québec, juste devant l'Ontario avec 17 %, alors qu'il est de 3 % dans les provinces de l'Atlantique, 9 % dans les Prairies et en Colombie-

Britannique et les Territoires. Même constat pour le transfert familial où 31 % des PME au Québec et dans les provinces de l'Atlantique favorisent ce mode alors qu'il atteint 30 % dans les Prairies, 24 % en Ontario et 22 % en Colombie-Britannique et les Territoires.

Tableau 14. Répartition des intentions de transfert, 2017

Régions	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Atlantique	30,5 %	2,8 %	66,7 %	15,6 %
Québec	30,9 %	17,9 %	51,2 %	23,0 %
Ontario	23,7 %	16,8 %	59,5 %	19,3 %
Prairies	30,4 %	9,0 %	60,5 %	17,5 %
Colombie-Britannique et Territoires	22,2 %	8,6 %	69,1 %	17,7 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Au Québec, les intentions de transfert de PME sont plus élevées en zone rurale (27 %) qu'en zone urbaine (22 %) en 2017 (Tableau 15). Dans chaque zone, le mode de transfert externe est majoritairement favorisé à 51 %. Les données du Tableau 15 montrent que ce qui distingue les transferts des PME en zones urbaines et rurales au Québec est l'importance relative du transfert interne, soit 22 % en zone urbaine par rapport à seulement 6 % en zone rurale. Par conséquent, le transfert familial est plus important en zone rurale (43 %) qu'en zone urbaine (27 %).

Tableau 15. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Emplacement	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Rurale	43,0 %	6,3 %	50,7 %	27,3 %
Urbaine	26,6 %	22,0 %	51,4 %	21,7 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

En 2017, le portrait des intentions de transfert de PME varie de façon importante entre les agglomérations urbaines au Canada. C'est dans la région de Québec que l'on observe le taux d'intention de transfert d'entreprise le plus élevé avec une PME sur quatre alors que les intentions de transfert de PME des régions de Montréal et d'Ottawa-Gatineau sont respectivement à 18 % et 22 %.¹⁰

¹⁰ Le taux des intentions de transfert de PME du côté québécois de la région d'Ottawa-Gatineau est 17,0 %. Avec les données du Tableau 16, cela suggère que les intentions de transferts de PME sont plus élevées dans les capitales provinciales et dans la capitale nationale que dans les autres agglomérations urbaines.

Tableau 16. Répartition des intentions de transfert, 2017

Agglomérations	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Montréal	23,2 %	17,4 %	59,4 %	17,7 %
Québec	25,5 %	36,0 %	38,5 %	25,0 %
Ottawa-Gatineau	29,2 %	26,1 %	44,6 %	21,9 %
Halifax	12,1 %	4,2 %	83,6 %	19,9 %
Toronto	17,3 %	19,7 %	62,9 %	16,1 %
Calgary	23,9 %	6,9 %	69,2 %	13,7 %
Edmonton	14,7 %	0,0 %	85,3 %	18,1 %
Vancouver	18,6 %	12,9 %	68,5 %	17,5 %
Victoria	34,6 %	10,2 %	55,3 %	13,2 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Pour résumer ce portrait sommaire des intentions de transfert de PME au Québec, les intentions de transfert de PME sont généralement plus élevées au Québec qu'ailleurs au Canada. Tout comme dans le reste du Canada, le transfert externe est privilégié de façon majoritaire par les cédants potentiels en zone rurale et urbaine. Par contre, on remarque une plus grande diversité dans les préférences vis-à-vis le transfert familial et interne, ce dernier étant relativement plus important en zone urbaine.

Profil démographique des cédants potentiels de PME

Lorsque comparées par tranches d'âges, les intentions de transfert d'entreprise sont de 26 % chez les propriétaires majoritaires de PME de 50 à 64 ans alors qu'ils atteignent 39 % chez ceux de 65 ans et plus (Tableau 17). Ces estimations constituent une différence notable d'environ - 15 à - 10 % par rapport aux estimations produites à partir d'échantillons plus restreints des propriétaires de PME au Québec depuis les cinq dernières années.

En ce qui concerne les stratégies de transferts de PME, on observe que les cédants potentiels âgés entre 30 et 64 ans préfèrent majoritairement le mode externe alors que ceux qui sont âgés de moins de 30 ans souhaitent dans une très grande proportion le transfert familial (76 %). Chez les cédants potentiels de 65 ans et plus, on observe un profil plus diversifié avec 40 % de ces derniers qui préfèrent un transfert externe et 37 % qui préfèrent un transfert familial.

Tableau 17. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Âge du cédant	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Moins de 30 ans	76,4 %	0,0 %	23,6 %	5,9 %
30 à 39 ans	31,0 %	12,9 %	56,1 %	20,8 %
40 à 49 ans	13,0 %	29,6 %	57,5 %	14,0 %
50 à 64 ans	33,4 %	14,3 %	52,3 %	25,6 %
65 ans et plus	37,2 %	22,4 %	40,3 %	38,7 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Un portrait hétérogène des intentions de transfert de PME émerge selon la participation féminine à la propriété de la PME au Québec (Tableau 18). Fait à observer, c'est chez les PME détenues entièrement par une femme qu'on observe la plus forte propension à privilégier le transfert externe de PME au Québec avec 70 % même si l'intention de procéder à un transfert au cours des cinq prochaines années est de 18 %.

Tableau 18. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Participation féminine à la propriété de la PME	Familial	Interne	Externe	Total(*)
0 %	30,0 %	17,8 %	52,2 %	22,3 %
1 % à 49%	56,8 %	12,3 %	30,9 %	33,0 %
50 %	12,9 %	27,7 %	59,4 %	22,5 %
51 à 99 %	42,3 %	26,0 %	31,7 %	29,4 %
100 %	15,6 %	14,0 %	70,4 %	18,0 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

En termes des dimensions du entrepreneuriat inclusif, un portrait similaire émerge en fonction du lieu de naissance du propriétaire majoritaire (Tableau 19). Les propriétaires majoritaires de PME qui sont nés à l'extérieur du Canada ont moins l'intention de procéder à un transfert de la PME au cours des cinq prochaines que ceux qui sont nés au Canada, respectivement 18 % et 24 %. Par contre, comme pour les PME à 100 % de participation féminine à la propriété, les propriétaires de PME nés à l'extérieur du Canada privilégient dans une large mesure le transfert externe à 59 % contrairement à ceux qui sont nés au Canada à 50 %. Pour ces derniers, le transfert familial est considéré par 32 % d'entre eux.

Tableau 19. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Lieu de naissance	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Né au Canada	32,1 %	17,8 %	50,1 %	23,8 %
Né à l'extérieur du Canada	22,5 %	18,7 %	58,8 %	18,0 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Finalement, lorsqu'on considère les PME en fonction du plus haut niveau de scolarité atteint par son propriétaire, on observe que les intentions de transfert de PME diminuent en fonction de la scolarisation de son propriétaire majoritaire (Tableau 20). Pour les propriétaires de PME qui n'ont pas obtenu de diplôme d'études secondaires, les intentions de procéder à un transfert de PME au cours des cinq prochaines années est de 30 % alors que pour ceux et celles ayant obtenu un diplôme d'études supérieures, les intentions d'un transfert diminuent d'un peu plus de la moitié à 15 %. Ce constat intéressant suggère que les intentions de transfert de PME seront fortement influencées par le secteur d'activité de la PME.

Tableau 20. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Scolarité	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Pas de diplôme d'études secondaires	38,6 %	29,2 %	32,1 %	30,2 %
Diplôme d'études secondaires	28,4 %	9,9 %	61,7 %	28,5 %
Diplôme collégial, d'un Cégep ou d'une école de métiers	32,0 %	20,7 %	47,3 %	23,1 %
Baccalauréat	31,6 %	13,2 %	55,2 %	18,1 %
Maîtrise ou diplôme supérieur à la maîtrise	22,7 %	30,0 %	47,2 %	14,8 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Donc, ce profil démographique des propriétaires majoritaires de PME montre encore une fois un profil diversifié des intentions et des modes de transfert de PME. Comme attendu, l'âge du propriétaire majoritaire de PME est positivement relié à son intention de transfert. Par contre, le transfert externe est majoritairement privilégié uniquement chez ceux dont l'âge se situe entre 30 et 64 ans. Pour ceux qui sont âgés de plus de 65 ans, dans une proportion suffisamment élevée (37 %) préfèrent un transfert familial alors que 40 % privilégient un transfert externe. De plus, un profil nettement plus orienté vers le transfert externe ressort des intentions de transfert de PME détenues à 100 % par des femmes et des entrepreneurs qui sont nés à l'extérieur du Canada, et ce même si ces derniers sont relativement moins intéressés à procéder à un transfert de PME au cours des cinq prochaines années.

Profil économique des PME de cédants potentiels

Les profils géographique et démographique suggèrent une répartition relativement concentrée des PME dont le propriétaire majoritaire a l'intention de procéder à un transfert de la PME au cours de la période 2017-2022.

Premièrement, la répartition géographique des intentions de transfert montre que les intentions de transfert sont relativement plus importantes en zone rurale qu'en zone urbaine. De plus, entre les trois agglomérations urbaines de Québec, Montréal et Ottawa-Gatineau, c'est à Québec qu'il y a une plus forte intention de transfert de PME et à Montréal qu'elle est la plus faible. Cette répartition géographique suggère que les propriétaires de PME d'industries des services sont probablement ceux qui démontrent des intentions de transfert les plus élevées au Québec vu la composition de l'économie québécoise en 2017.

Deuxièmement, la répartition démographique des intentions de transfert suggère que les intentions de transfert de PME dans les industries de technologies de pointe, généralement plus jeunes, plus diverses et plus inclusives, sont plus faibles que dans les secteurs plus traditionnels des services tels que l'agriculture, foresterie, pêche et chasse, le tourisme et les services d'hébergement et de restauration.

Effectivement, les données du Tableau 21 montrent que les intentions de transfert de PME dans ces secteurs sont relativement plus élevées que celles de secteurs comme le secteur des technologies de l'information et des communications (9,6 %) et celui des industries fondées sur le savoir (4,6 %). Au Québec, les intentions de transfert de PME les plus élevées se retrouvent dans les secteurs des services d'hébergement et de la restauration (46%), du tourisme (43%), de l'agriculture, foresterie, pêche et chasse et de l'extraction minière et extraction de pétrole et de gaz. Bien que le transfert externe semble privilégié à 81 % dans les secteurs des services de l'hébergement et de la restauration et du tourisme, on remarque une forte préférence relative pour le transfert familial chez les PME des secteurs de l'agriculture, foresterie, pêche et chasse, et de l'extraction minière et extraction de pétrole et de gaz (83 %).

Tableau 21. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Secteur de la PME	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Agriculture, foresterie, pêche et chasse, Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz	82,9 %	0,2 %	16,9 %	29,6 %
Construction	39,9 %	18,7 %	41,5 %	16,7 %
Fabrication	42,6 %	6,0 %	51,5 %	27,4 %
Commerce de gros	35,1 %	29,3 %	35,5 %	20,3 %
Commerce de détail	23,2 %	19,4 %	57,4 %	24,4 %
Transport et entreposage	40,0 %	0,0 %	60,0 %	15,5 %
Services professionnels, scientifiques et techniques	14,8 %	37,4 %	47,9 %	26,6 %
Services d'hébergement et de restauration	9,6 %	9,6 %	80,7 %	46,0 %
Autres services	32,4 %	16,6 %	51,0 %	29,4 %
Industrie de l'information et industrie culturelle, Services immobiliers et services de location et de location à bail, Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement, Soins de santé et assistance sociale, Arts, spectacles et loisirs	27,5 %	33,0 %	39,6 %	11,2 %
Tourisme	10,0 %	9,2 %	80,8 %	43,3 %
Technologies de l'information et des communications (TIC)	5,1 %	0,0 %	94,9 %	9,6 %
Industries fondées sur le savoir (IFS)	46,9 %	0,0 %	53,1 %	4,6 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Bien entendu, les intentions de transfert de PME augmentent en fonction de l'âge de la PME (Tableau 22). Au Québec, c'est un peu moins d'une PME sur trois (33 %) âgée de plus de 20 ans qui serait transférée au cours des cinq prochaines années alors que ce serait une sur quatre (25%) pour celles âgées de 11 à 20 ans d'opérations. Les PME en opération pendant la période de 1997 à 2006 sont plus sujettes d'être sur le marché externe du entrepreneuriat puisque 65 % des propriétaires majoritaires de ces PME privilégient le transfert externe aux autres modes de transfert de PME.

Tableau 22. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Âge de la PME	Familial	Interne	Externe	Total(*)
2 ans ou moins	11,3 %	45,2 %	43,6 %	13,2 %
3 à 10 ans	32,0 %	24,5 %	43,5 %	14,2 %
11 à 20 ans	25,0 %	10,2 %	64,8 %	25,0 %
Plus de 20 ans	35,7 %	16,2 %	48,1 %	32,8 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Ces fortes intentions pour le transfert de PME au cours des cinq prochaines années se concentrent chez les PME de 5 à 19 employés (35%) alors qu'elles oscillent entre 17-19 % pour les autres tailles d'effectifs des PME au Québec en 2017 (Tableau 23). À l'exception des PME dont la taille des effectifs se situe entre 20 à 99 employés, les propriétaires de ces PME privilégient le transfert externe majoritairement. Pour ces PME dont l'effectif se situe entre 20 et 99 employés, près de 42 % des propriétaires privilégient le transfert familial.

Tableau 23. Répartition des intentions de transfert, 2017 - Québec

Effectif de la PME	Familial	Interne	Externe	Total(*)
1 à 4 employés	33,1 %	16,0 %	50,9 %	17,0 %
5 à 19 employés	27,2 %	16,9 %	55,9 %	34,5 %
20 à 99 employés	41,5 %	30,0 %	28,6 %	18,4 %
100 à 499 employés	31,8 %	14,6 %	53,6 %	18,7 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

Finalement, contrairement à une certaine croyance populaire, les propriétaires de PME n'ont pas une intention plus élevée de transférer une PME connaissant une croissance nulle ou négative qu'une PME connaissant une croissance élevée (croissance des ventes de 20 % ou plus par année). Parmi les PME connaissant une croissance élevée, 29 % des propriétaires de celles-ci ont l'intention de procéder à un transfert au cours des cinq prochaines années alors que chez les propriétaires de PME à croissance nulle ou négative, les intentions de transfert sont de 23 % et de 25 % respectivement. Puisque dans chaque cas, le mode de transfert externe est privilégié dans près de six cas sur dix, il sera difficile pour les repreneurs externes de déterminer le potentiel de croissance de l'entreprise sur la base de sa présence sur le marché externe du repreneuriat.

Tableau 24 - Répartition des intentions de transfert, 2017

Profil de croissance de la PME	Familial	Interne	Externe	Total(*)
Croissance élevée	36,5 %	5,3 %	58,1 %	29,3 %
Croissance nulle	21,1 %	16,0 %	62,9 %	23,2 %
Croissance négative	25,3 %	11,8 %	62,8 %	25,3 %

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. Calculs des auteurs à partir de tabulations spéciales.

CONCLUSION

Avec ce premier rapport, nous faisons état de la situation du entrepreneuriat québécois dans une perspective descriptive et comparative. Les principaux constats révélés par cette analyse descriptive des données de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME de 2017 montrent que les activités liées au entrepreneuriat de PME au Québec sont relativement plus importantes que dans les autres régions canadiennes; la proportion de entrepreneurs de PME est plus importante au Québec qu'elle ne l'est dans l'ensemble des autres régions canadiennes en 2017 (Tableau 2). Au même titre qu'ils révèlent que la proportion de propriétaires majoritaires de PME qui ont l'intention de transférer une PME au cours de la période 2017-2022 est également plus importante au Québec que dans les autres régions canadiennes (Figure 2 et Tableau 14). Qui plus est, nous pouvons maintenant affirmer que le entrepreneuriat a connu une croissance modérée entre 2007 et 2017, une tendance cohérente avec celle observée du vieillissement de la population. Entre 2007 et 2017, le pourcentage de entrepreneurs de PME au Québec est passé de 25 % à 32 % des PME de moins de 499 employés (Figure 1) pendant que le pourcentage des intentions de transfert de PME est passé de 18 % à 23 % (Figure 3). Puisque ces tendances sont plus importantes que pour l'ensemble de l'économie canadienne, nous estimons que les données suggèrent que l'écosystème entrepreneurial au Québec aura su répondre dans cette période de dix ans aux différentes pressions qu'exerce le vieillissement de la population active en général et à l'accélération des retraites d'entrepreneurs propriétaires-majoritaires de PME en particulier.

Mais bien que cette croissance du entrepreneuriat au Québec en réjouisse certainement plusieurs qui oeuvrent à assurer la relève des PME québécoises, il n'en demeure pas moins que le plus faible intérêt au Québec pour le entrepreneuriat externe comparativement à l'ensemble du Canada soulève des enjeux d'équité fiscale importants pour les cédants et de performance économique des PME québécoises à moyen et à long terme (Figure 4).

En effet, même si le marché québécois du entrepreneuriat est plus important toute proportion gardée, il n'en demeure pas moins que le nombre de PME québécoises ne constitue que 22 % des PME canadiennes. Dans un marché potentiellement plus petit du entrepreneuriat externe, un fonctionnement inefficace du marché du entrepreneuriat externe peut miner non seulement la valeur des PME pour les cédants québécois, mais aussi les inciter à se rabattre en plus grand nombre sur le entrepreneuriat interne ou familial, et dans ce dernier cas, faire les frais des iniquités

fiscales associées aux transferts intergénérationnels d'entreprises identifiées dans le plus récent budget fédéral de 2019.¹¹

Si chaque mode de transfert de PME est aussi sinon plus performant que les autres, l'impact économique d'un mode de transfert de PME aura un impact économique négligeable comparativement à une fermeture. Malheureusement, les recherches quantitatives sur le repeneuriat au Canada sont assez rares ou elles ont une portée relativement limitée. C'est pour cette raison qu'en collaboration avec le Centre de transfert du Québec, nous avons amorcé une étude quantitative d'envergure qui nous permettra de répondre à plusieurs questions concernant l'impact économique du repeneuriat et de l'impact des différents modes de transferts sur la performance à court et moyen terme des PME. Ces analyses quantitatives nous permettront d'analyser l'incidence fiscale des différents modes de transfert de PME au Québec et au Canada pour les cédants et des retombées fiscales potentielles pour les gouvernements d'un traitement plus équitable des transferts intergénérationnels de PME.

Nous sommes confiants d'être en mesure de pouvoir contribuer à une discussion pragmatique et raisonnée basée sur la recherche et les faits au cours des prochains mois.

11 Voir Ministère des Finances Canada. (2019). Investir dans la classe moyenne : Le budget de 2019 (Plan budgétaire déposé à la Chambre des communes le 19 mars 2019). Chapitre 4. Repéré à <https://budget.gc.ca/2019/docs/plan/chap-04-fr.html#transferts-intergenerationnels-dentreprises>.