

Relève entrepreneuriale : une affaire de gros bon sens

Consultation sur la relève entrepreneuriale du secteur de la transformation alimentaire

François Vincent, Analyste des politiques

L'évolution démographique de la population du Québec engendre plusieurs défis colossaux, dont celui de la relève entrepreneuriale. Nombreux entrepreneurs approchent de la retraite et ils doivent planifier le transfert de leur entreprise. Le résultat de ces transferts (réussite ou échec) aura un impact direct sur l'économie québécoise. Le secteur de la transformation alimentaire est composé à 85 % d'entreprises de moins de 50 employés. Les PME sont aux premières lignes pour affronter le défi de la relève et elles représentent la clé du succès économique québécois. Des actions répondant aux préoccupations des PME devront être prises pour assurer relever ce défi avec succès.

<i>Table des matières</i>	<i>page</i>
Introduction	1
Préoccupations des PME agricoles	2
Compétences des jeunes entrepreneurs	3
Accompagnement des jeunes entrepreneurs	4
Accès au financement	5
Planification des projets de transfert d'entreprises	7
Conclusion et recommandations	7

Plus précisément, la FCEI représente plus de 7 200 entreprises agroalimentaires au Canada, desquelles 78 % sont des producteurs primaires et 22 % œuvrent dans le secteur des services à l'agriculture. Au Québec, ce sont environ un millier de membres qui œuvrent dans ce secteur économique. La FCEI reconnaît depuis de nombreuses années le caractère spécifique du secteur agricole et y effectue des sondages sur une base régulière.

Introduction

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est une organisation non partisane composée de plus de 105 000 petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes, dont 24 000 au Québec. Les membres de la FCEI sont présents dans tous les secteurs d'activité économiques, dont l'agriculture.

Il est rassurant de constater que le diagnostic sur l'entrée des jeunes dans le secteur de la transformation alimentaire au Québec met l'accent sur la relève entrepreneuriale en transformation alimentaire.

Lorsqu'on prend en considération l'évolution de la pyramide des âges¹ et l'arrivée à la retraite pour la génération des *baby-boomers*, on se rend compte que le défi de la relève entrepreneuriale est majeur. D'ailleurs, les deux tiers des propriétaires d'entreprises indépendantes prévoient se retirer de leur entreprise d'ici dix ans et 52 % d'entre eux n'ont pas établi de plan de relève formel².

Les PME de tous les secteurs économiques seront confrontées à ce défi et le résultat (réussite ou échec) des transferts d'entreprises aura une influence directe sur la prospérité de l'économie du Québec.

Dans ce mémoire, nous traiterons des compétences des jeunes entrepreneurs, de l'accompagnement des jeunes entrepreneurs, de l'accès au financement, de la planification des projets de transfert d'entreprise, pour finalement soumettre les recommandations que nous privilégions. Mais pour commencer, analysons les préoccupations des PME agricoles.

Préoccupations des PME agricoles

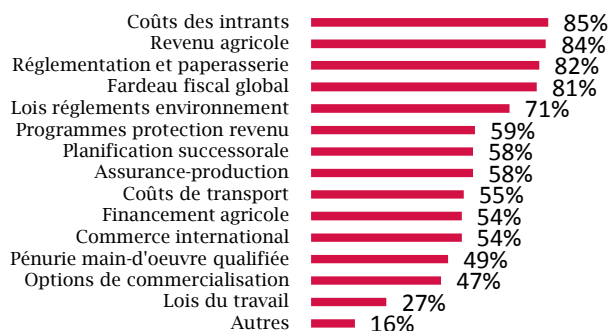
Nous croyons qu'étudier en amont les préoccupations des entrepreneurs agricoles enrichit l'analyse globale en permettant de les mettre en relation avec les différents sujets spécifiques de la relève entrepreneuriale. De plus, il est important de prendre en compte cette réalité, parce qu'elle sera celle vécue par les entrepreneurs une fois à la tête de leur entreprise.

La figure 1 illustre les préoccupations des membres agricoles québécois de la FCEI. Nous pouvons constater, à première vue, que les entrepreneurs agricoles se retrouvent dans une situation économique non encourageante.

En effet, ils subissent la pression des coûts des matières premières (85 %), ils sont étouffés par la paperasserie (82 %) et par le poids du fardeau fiscal global (81 %). Tous ces éléments ont un impact direct sur le revenu agricole qui préoccupe 84 % d'entre eux.

Figure 1 :

Parmi les questions suivantes, quelles sont celles qui préoccupent le plus votre entreprise?



FCEI, Sondage les opinions de nos membres agricoles québécois, no 16, Résultats semi-annuels, janvier-juin 2009.

Aussi, la planification de la relève et de la retraite préoccupe une majorité de PME agricoles. Ce sont six entrepreneurs sur dix qui ont souligné être préoccupés par cet enjeu.

Il va sans dire que l'élaboration d'une stratégie arrive à point, surtout lorsqu'on considère les impacts de ce défi sur le secteur de la transformation alimentaire et sur l'ensemble de la société québécoise. Pour que cette dernière ait un impact significatif, nous sommes d'avis qu'elle devra répondre aux préoccupations prioritaires des dirigeants de PME agricoles, que sont la réglementation excessive, la paperasserie et le fardeau fiscal global. À défaut d'attaquer de front ces enjeux, il sera difficile d'attirer ou d'inciter les jeunes à se lancer dans le domaine agricole.

¹

http://www.msss.gouv.qc.ca/statistiques/stats_sss/index.php?id=129,145,0,0,1,0

² FCEI, La relève des PME : mise à jour, octobre 2006.

Compétences des jeunes entrepreneurs

Des repreneurs scolarisés

La compétence des jeunes entrepreneurs est un élément important de la réussite d'une entreprise. Soulignons, à cet effet, que les entrepreneurs de moins de 40 ans sont plus instruits que leurs aînés. Selon le document de consultation, les agrotransformateurs de moins de 40 ans sont 33 % à posséder un diplôme d'études collégiales et 35 % à détenir un diplôme universitaire comparativement à 17 % des 40 ans et plus possédant un diplôme d'études collégiales et 27 % un diplôme universitaire. Pour les transformateurs, les diplômés d'études collégiales sont à 21 % pour les deux groupes d'âge, tandis que 31 % des moins de 40 ans possèdent un diplôme universitaire par rapport à 26 % pour les plus de 40 ans³.

Les données du rapport sur la relève entrepreneuriale rédigé par l'Institut de recherche sur les PME corroborent celles du document de consultation⁴. Les cédants sont plus nombreux à posséder un diplôme d'études collégiales que les repreneurs (31,9 % comparativement à 22,2 %). Mais, les repreneurs possèdent à 59,3 % un diplôme universitaire comparativement à 30,8 % pour les cédants. Ainsi, les repreneurs sont 81,5 % à posséder un diplôme d'études postsecondaires par rapport à 62,7 % pour les cédants.

D'aucuns affirment que la formation est névralgique et préalable à l'efficacité sur le marché du travail. Dans ce contexte, la forte proportion des repreneurs pourvus d'un diplôme d'études postsecondaires peut sembler être un élément positif. Toutefois, les besoins de formation restent d'actualité pour les repreneurs et ils diffèrent selon une kyrielle de situations possibles.

En effet, un entrepreneur qui veut reprendre une entreprise dans le secteur de la transformation alimentaire peut posséder d'excellentes

compétences techniques, mais des lacunes en gestion. De l'autre côté, un repreneur peut posséder d'excellentes compétences en gestion, mais des lacunes sur les aspects pratiques de l'entreprise ou du marché.

La nécessité de suivre une formation d'appoint est une réalité pour presque tous les candidats et varie selon les acquis académiques et professionnels de ces derniers ainsi que selon les besoins de l'entreprise et du secteur.

La formation en entreprise : un levier pour préparer la relève

La formation constitue une stratégie porteuse pour une planification de la relève réussie. Le *Guide sur la relève* développé par la FCEI accorde une place prépondérante à cette question dans l'identification du successeur⁵. Elle est d'autant plus stratégique lorsque l'entreprise peut l'utiliser selon ses priorités et selon les besoins en formation de l'employé visé. Comme nous avons vu précédemment, les entreprises en agriculture sont soumises à de fortes pressions dues au coût des intrants, le poids de la paperasserie et le fardeau fiscal global. La politique gouvernementale de formation en entreprise est intimement liée aux préoccupations mentionnées ci-dessus.

Nous avons récemment publié une recherche sur la formation en entreprise⁶. Les postulats ainsi que les pistes de réflexion que nous y formulons sont pertinents dans le cadre de la présente discussion.

La formation en entreprise sert principalement à appairer les qualifications des employés et les compétences nécessaires pour faire performer l'entreprise. 76,2 % des PME affirment que leur motivation à la formation en entreprise est pour perfectionner les compétences des employés. Lorsqu'on les questionne sur les priorités de formation pour le personnel, la réponse la plus populaire, avec 20 points de pourcentage d'avance, est la formation en cours d'emploi (43,6 %).

³ MAPAQ, *Document de consultation - Diagnostic sur l'entrée des jeunes dans le secteur de la transformation alimentaire au Québec*, Québec, 2010, p.44

⁴ CADIEUX, Louis et coll., *La transmission d'entreprises : Une étude sur les habitudes d'utilisations des ressources externes par les prédécesseurs/cédants et les successeurs/repreneurs*, Institut de recherche sur les PME, UQTR, Septembre 2008, 55 p.

⁵ FCEI, *Investir dans votre relève : Élaborer un plan de relève*, 2006, 60 p.

⁶ AZOULAY, Audrey, *Formation dans les PME : la performance des entreprises d'abord*, FCEI, octobre 2008, 15 p.

« La flexibilité avec laquelle doit être abordée la formation doit permettre de faire écho à la grande diversité des projets d'investissement spécifiques de chacune des entreprises et, donc, des multiples formes et lieu de formation »⁷. Dans le cas présent, la formation peut pallier aux compétences manquantes des futurs repreneurs des entreprises et selon les situations particulières de l'entreprise ; d'où l'importance de la flexibilité permettant de répondre aux différentes situations possibles.

Quant aux meilleures façons d'inciter les dépenses de formation, elles sont reliées aux préoccupations exprimées par les entrepreneurs agricoles sur le poids de la réglementation et du fardeau fiscal. En effet, 58,5 % des propriétaires de PME souhaitent des crédits d'impôt et 57,2 % une diminution des charges sociales et des impôts. Rajoutons que les secteurs agricole et manufacturier réclament aussi la réduction des formalités administratives reliées aux programmes de formation gouvernementaux.

Lorsqu'on considère que huit entreprises agricoles sur dix sont préoccupées par le fardeau fiscal et la paperasserie, on peut se questionner sur la portée de la politique gouvernementale actuelle. Nous sommes d'avis qu'une politique publique mettant l'accent sur des incitatifs positifs répondrait davantage aux besoins de formation des PME.

Accompagnement des jeunes entrepreneurs

La réglementation est un poids pour les PME et les futurs repreneurs

Nous avons été agréablement surpris par votre constat selon lequel « les jeunes se sentent perdus devant les nombreux intervenants et programmes, et toutes les formalités administratives ». Ces futurs chefs de PME ne sont pas les seuls à être victime de la rigidité administrative. Les dirigeants des petites et moyennes entreprises sont confrontés tous les jours par la lourdeur de la paperasserie, à tel point que cela nuit à la prospérité de leur entreprise.

Nous avons publié en janvier 2010 une étude sur l'impact de la réglementation excessive sur les petites et moyennes entreprises⁸. Nous démontrons que la réglementation est très dispendieuse pour les entreprises : 30 milliards au Canada et 7,2 milliards au Québec. Le coût de la réglementation québécoise représente 23 % de l'ensemble canadien bien que sa part réelle dans l'économie canadienne soit de 20 %. Notons aussi que le coût de la réglementation au Québec représente 2,4 % du PIB comparativement à 1,8 % pour l'Ontario et 1,9 % pour la moyenne canadienne.

De plus, le poids de cette réglementation est plus difficile à porter plus l'entreprise est petite. En effet, il en coûte 5 825 \$ annuellement aux entreprises de moins de cinq employés comparativement à 1 117 \$ pour les entreprises de plus de 100 employés. Les petites entreprises n'ont pas les structures des grandes et leur force réside dans leur main-d'œuvre. C'est ce qui explique en partie l'impact plus grand des frais qu'elles encourent pour répondre à la réglementation. Cette situation est vécue directement par les entreprises oeuvrant dans le secteur de la transformation alimentaire, car 85 % d'entre elles sont composées de moins de 50 employés et 62 % de moins de 9 employés⁹.

Soulignons également que le rapport indique que 69 % des entreprises du secteur agricole considèrent que la réglementation réduit sensiblement la productivité de leur entreprise. Cette donnée fait écho à la préoccupation de 82 % des entreprises agricoles concernant la paperasserie et la réglementation.

Enfin, nous portons à votre attention une donnée inquiétante. Notre étude sur la réglementation excessive nous indique que ce sont 26 % des entrepreneurs qui n'auraient pas démarré leur entreprise s'ils avaient été au courant du fardeau réglementaire existant. Cette donnée est alarmante, car les entrepreneurs agricoles sont affligés par le poids de la réglementation. La situation actuelle ne favorise pas le secteur de la transformation alimentaire et n'encourage aucunement sa relève comme nous l'évoquions précédemment.

⁸ JONES, Laura et coll., *La prospérité ligotée par une réglementation excessive*, 2^e édition, FCEI, 2010, 36 p.

⁹ MAPAQ, *Document de consultation - Diagnostic sur l'entrée des jeunes dans le secteur de la transformation alimentaire au Québec*, Québec, 2010, p.6.

⁷ Op. cit., note 6, p.3.

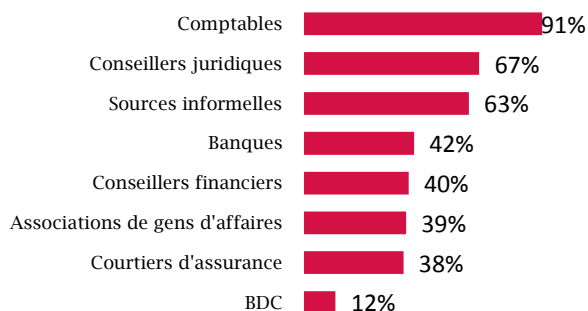
Des services de proximité et une meilleure communication des programmes existants

Le processus de relève est complexe et nécessite l'appui de nombreux professionnels. Les services d'accompagnement sont nécessaires. C'est dans ce contexte que la FCEI a développé un guide d'accompagnement pour les entrepreneurs en phase de transition¹⁰.

À cet égard, la figure 2 nous indique que les sources d'information les plus utilisées pour épauler les cédants et les repreneurs sont les services comptables, juridiques et informels.

Figure 2 :

Sources d'information sur la relève des PME?



FCEI, *La relève des PME : mise à jour*, octobre 2005, p.4.

Les données recueillies par l'Institut de recherche sur les PME sont similaires à celles de la figure 2. En effet, les ressources externes les plus utilisées par les cédants et les repreneurs sont le comptable agréé à 95,1 %, le fiscaliste à 79,9 %, le notaire à 65,3 %, le banquier à 59 %, l'avocat à 44,4 % et le courtier en assurance à 35,4 %¹¹.

Aussi, l'Institut de recherche sur les PME fait mention de l'utilisation des autres ressources externes. Les quatre éléments arrivant en tête de liste sont les réseaux de contacts personnels avec 52,7 %, les revues, journaux d'affaires avec 39 %, les associations d'affaires à 32,9 % et les colloques sur la relève à 27,4 %¹².

Que ce soit les ressources de professionnels ou externes, pour assurer une transmission d'entreprise réussie, elles doivent être disponibles et à proximité. Cet élément est particulièrement important et complexe pour le secteur de la transformation alimentaire qui couvre un vaste territoire.

De plus, la communication doit jouer un rôle primordial dans une stratégie de relève du secteur de la transformation alimentaire. Les services disponibles doivent être connus, tout comme les opportunités entrepreneuriales qu'offre ce secteur économique. Il faut être en mesure d'attirer les candidats potentiels désirant créer une entreprise dans ce créneau. À cet égard, nous pensons que le gouvernement devrait promouvoir l'idée d'investir le secteur de l'agroalimentaire comme étant une option viable et prometteuse¹³.

Accès au financement

Exonération cumulative des gains en capital (ECGC)

L'accès au financement est un aspect névralgique pour assurer un transfert d'entreprise. À cet effet, l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) est une mesure phare d'une stratégie de relève gagnante. Elle assure un revenu de retraite aux propriétaires d'entreprise tout en pouvant représenter une source de financement pour la relève.

La figure 3 illustre les moyens d'épargne-retraite pour les entrepreneurs agricoles au Québec par rapport à l'ensemble des entrepreneurs québécois. L'exonération cumulative des gains en capital est le moyen d'épargne le plus utilisé par les propriétaires d'une petite et moyenne entreprise (69 %) et par les entrepreneurs agricoles (72 %) suivie ensuite les fonds REER, les épargnes personnelles et la vente de l'entreprise. Ce dernier élément étant intimement relié à l'ECGC, car il permet à l'entrepreneur de profiter des fruits de la vente de son entreprise.

¹⁰ Op. cit, note 5.

¹¹ Op. cit, note 4, p. 36.

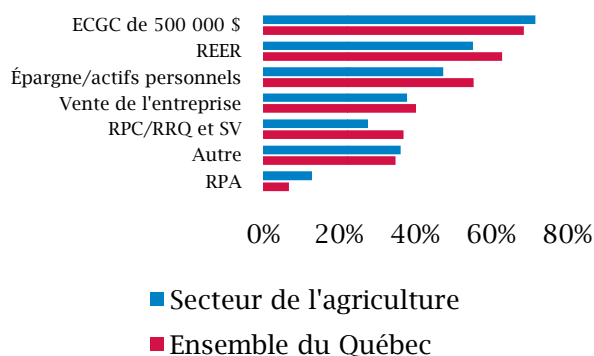
¹² Op cit., note 4, p.41.

¹³ PRÉVOST, Simon et coll., Pour un secteur agricole fort et dynamique, mémoire de la FCEI à la Commission sur l'avenir de l'Agriculture et de l'agroalimentaire québécois, 30 août 2007, 19 p.

Après sa création, l'ECGC n'a pas été ajusté pendant 22 ans. Les gouvernements fédéral et québécois l'ont augmenté en 2007 de 500 000 \$ à 750 000 \$ à la suite des pressions de la FCEI. Depuis, le montant est le même et n'est pas indexé pour suivre le taux d'inflation. Ainsi, cette mesure perd de la valeur chaque année.

Figure 3 :

Moyens d'épargne de retraite les plus importants des propriétaires d'entreprises indépendantes



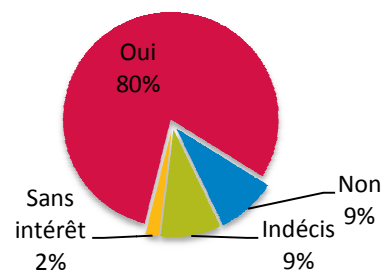
Source : FCEI, Sondage sur l'opinion des membres du Québec, no 58, janvier-juin 2006 (Agriculteurs 116 répondants, ensemble du Québec 5 045 répondants).

La figure 4 illustre que 80 % des propriétaires d'entreprise au Québec sont d'avis que l'exonération cumulative des gains en capital devrait être indexée à l'inflation. En ce qui concerne l'opinion des membres agricoles, la presque totalité de ceux-ci (95 %) est très positive ou assez positive à ce que le gouvernement fédéral indexe l'ECGC¹⁴.

Dans un même ordre d'idée, les propriétaires de PME du Canada se sont exprimés à 77 % à ce que l'exonération cumulative des gains en capital soit étendu à d'autres types de biens d'entreprise¹⁵. Cette forte proportion est explicable par le fait que peu d'entreprises sont structurées pour pouvoir tirer profit de l'ECGC à cause de la façon que celle-ci est conçue actuellement.

Figure 4 :

L'exonération cumulative des gains en capital devrait-elle être augmentée tous les ans en fonction de l'inflation?



Source : FCEI, Mandat 230, question 4, résultats du Québec, avril 2008 (2 059 répondants).

Des améliorations sont à apporter à l'ECGC pour qu'un plus grand nombre de PME puisse y avoir accès et permettre de financer leur relève et leurs plans de retraites.

Accès au fonds du REER

Il est intéressant de noter à la figure 3 que les REER représentent le deuxième moyen d'épargne-retraite des entrepreneurs québécois (63 %) et des entrepreneurs agricoles (55 %). Ce résultat encourage l'idée de son utilisation comme outil de financement pour acquérir ou démarrer une entreprise.

L'étude sur la relève de la FCEI démontrait qu'un des éléments difficiles pour le repreneur est de trouver des ressources financières suffisantes pour démarrer ou acquérir une entreprise. Lorsqu'on considère l'importance de l'utilisation des REER comme moyen d'épargne pour la retraite, nous voyons l'existence d'une potentielle source de financement personnel pour servir de mise de fonds au démarrage ou à l'acquisition d'une PME.

Pour concrétiser le tout, il s'agirait de créer un programme similaire à celui existant pour l'acquisition ou la construction d'une propriété.

¹⁴ FCEI, Sondage les opinions de nos membres agricoles, no 16, Résultats semi-annuel, janvier-juin 2009 (793 répondants).

¹⁵ FCEI, Mandat 232, 10 octobre 2008.

Meilleure communication des programmes de financement

De nombreux programmes de financement sont disponibles (banques, caisses populaires, programmes gouvernementaux, etc.) pour les projets de reprise ou de démarrage d'une entreprise.

Bien que plusieurs programmes existent, il faut que les repreneurs connaissent leur existence et les conditions à remplir pour en faire l'utilisation. La communication des programmes de financement joue un rôle dans leur utilisation.

Nous portons à votre attention qu'un guichet unique Internet pourrait être envisagé, considérant que 91 % des 18-34 ans font usage d'Internet¹⁶.

Planification des projets de transfert d'entreprise

La planification du projet de transfert de l'entreprise est très importante pour assurer sa réussite. Toutefois, la majorité des PME n'a pas de plan de relève (52 %)¹⁷.

Cette planification à long terme est très complexe pour les dirigeants de PME qui ne disposent pas nécessairement des ressources à l'intérieur de leur entreprise pour l'entamer rapidement. Étant caractérisés par la proximité de gestion, les dirigeants de PME sont souvent seuls dans le processus décisionnel et sont confrontés à des décisions urgentes touchant le quotidien de leur entreprise.

De plus, il est fort probable que le dirigeant de PME ait un sentiment d'appartenance très fort envers son entreprise. Cette situation n'encourage pas un empressement dans la planification de son départ et de sa relève.

Lorsque le dirigeant de PME commencera à se questionner sur sa relève, c'est souvent parce qu'il commence à y avoir urgence.

Une fois arrivé au processus de réflexion et de planification, les questions sont nombreuses et complexes : comment puis-je évaluer la valeur de mon entreprise? Quelle est la différence entre la vente d'actifs et la vente d'actions? Quels outils sont à ma disposition? Puis-je bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital? En plus de cette multitude de questions, l'entrepreneur se sent souvent seul et désorienté devant cette planification qui est complexe, urgente et émotive.

Nous avons fait beaucoup de sensibilisation auprès de nos membres. Nous avons d'ailleurs publié un guide de la relève en collaboration avec la Banque Scotia et l'Institut Canadien des Comptables Agréés intitulé *Investir dans votre avenir : Élaborer un plan de relève*. Ce dernier est disponible gratuitement pour tous nos membres. De plus, notre service aux membres peut répondre aux questionnements des dirigeants de PME sur la relève et les orienter vers les bonnes ressources.

Il est important que l'ensemble des acteurs s'emploie à informer les dirigeants des PME de préparer sa relève et de la planifier. Une relève bien planifiée est un gage de réussite.

Conclusion et recommandations

Relever le défi de la relève entrepreneuriale du secteur de la transformation alimentaire représente un défi collectif. De nombreux entrepreneurs arrivant à la retraite, il faut assurer que tous les outils nécessaires soient à la disposition des PME et de leur relève pour assurer une transition réussie.

Pour ce faire, il faut miser sur des décisions stratégiques qui auront un impact positif sur les personnes étant sur la ligne de front : les dirigeants de PME. Pour notre part, nous favorisons un plan en cinq étapes.

¹⁶ KOOLI, Najoua, *Portrait de l'utilisation d'Internet au Québec*, présentation, CEFRIO, 15 juin 2009.

¹⁷ Op.cit, note2.

- 1) Diminuer le fardeau fiscal et la réglementation afin d'attirer les jeunes à cette industrie

Les entrepreneurs agricoles sont actuellement étouffés par la fiscalité et par la réglementation. Ce sont huit entrepreneurs sur dix qui affirment être affligés par un fardeau trop lourd à porter. À cela se rajoutent les coûts des matières premières qui font pression sur le revenu agricole.

Pour intéresser des individus à entreprendre dans ce secteur, on doit le rendre attirant. Actuellement, le poids du fardeau fiscal et la lourdeur de la paperasserie jouent fortement à son désavantage.

Il faut que le gouvernement ose la croissance pour assurer la création de la richesse et prenne les décisions en conséquence. Un réajustement du fardeau fiscal des PME et de la réglementation par rapport à la moyenne canadienne serait un premier pas dans la bonne direction. D'autres mesures d'incitation à l'investissement privé innovantes pourraient être évaluées, comme ce fût le cas dans le budget fédéral pour l'industrie manufacturière qui a vu l'abolition des droits de douane pour l'importation d'équipements. Il faut penser différemment pour créer des leviers pour stimuler la création de la richesse. Le secteur de la transformation alimentaire en a bien besoin.

Plus précisément pour favoriser le transfert d'entreprise et épauler les jeunes entrepreneurs désirant se lancer dans ce secteur, il serait intéressant de penser à un allègement réglementaire spécifique. À cet égard, l'amélioration de l'exonération cumulative des gains en capital joue un rôle clé.

- 2) Indexation de l'exonération cumulative des gains en capital

L'exonération cumulative des gains en capital représente un élément très stratégique pour assurer la relève et épauler les entrepreneurs dans leur projet de retraite. Ce sont 72 % des entrepreneurs agricoles qui comptent sur cette mesure pour assurer leur retraite.

Pour favoriser la relève et le transfert d'entreprises, plusieurs améliorations peuvent être apportées à l'ECGC.

D'abord, l'ECGC devrait être indexée selon le taux d'inflation annuel. L'indexer permettrait d'éviter sa perte de valeur avec le temps et assurerait une équité intergénérationnelle. Ce sont 95 % des entrepreneurs agricoles qui sont favorables à l'implantation de cette mesure. Rappelons qu'avant qu'elle ne soit augmentée à 750 000 \$, elle est demeurée à 500 000 \$ pendant presque 22 années.

Ensuite, le gouvernement devrait permettre aux PME de reporter les impôts sur les gains en capital pour le transfert familial. Les règles actuelles sont très difficiles et très coûteuses et n'encouragent pas le transfert d'entreprises à la prochaine génération. D'ailleurs, nous recevons chaque année de nombreux commentaires de nos membres sur la complexité administrative de l'ECGC, particulièrement en ce qui concerne son utilisation pour financer la relève provenant de sa propre famille. Actuellement, de nombreux entrepreneurs se sentent bloqués et désavantagés lorsqu'il est question de transférer l'entreprise à leur(s) enfant(s).

Il faudrait simplifier l'ECGC. Pour y avoir accès, les règles sont très complexes et défavorisent son utilisation. Dans le contexte démographique actuel accentuant l'urgence du transfert des entreprises, assurer la mise en place de moyens simples et efficaces est à privilégier. La simplification administrative de l'ECGC entre dans cette catégorie : elle est facile à mettre en place par le gouvernement et sera bénéfique pour les entrepreneurs demandant des allègements administratifs.

L'amélioration de l'ECGC représente une mesure très pertinente pour le secteur agricole lorsqu'on considère la forte proportion des transferts familiaux d'entreprises. Elle permettrait peut-être de favoriser davantage le transfert familial dans le secteur de la transformation alimentaire, dont la plus importante proportion de propriétaires est indécise sur cette question selon votre document de consultation (32 % des transformateurs et 28 % des agrotransformateurs). Soulignons que mis à part les indécis, le choix de prédilection est le transfert à un membre de la famille. L'ECGC peut jouer un rôle clé dans le plan de relève du secteur de la transformation alimentaire.

3) Accessibilité au fonds REER

Nous avons vu qu'un des obstacles à la relève réside dans l'accès aux sources de financement pour démarrer ou reprendre une entreprise. Un des moyens qui pourrait bénéficier aux repreneurs serait la possibilité de retirer des fonds de leur REER pour financer un projet de relève.

Le Régime d'accèsion à la propriété (RAP) permet de retirer jusqu'à 25 000 \$ pour financer un projet d'achat ou de construction d'une propriété. Un programme similaire pour épauler la relève pourrait être mis en place facilement et bénéficier à tous les secteurs économiques aux prises avec le défi des nombreux transferts d'entreprises. De plus, il débloquerait un levier financier personnel. Cette mesure mérite d'être étudiée par le gouvernement.

4) Crédit à la formation de la main-d'œuvre pour les entreprises désirant former sa relève

Nous avons souligné l'importance d'assurer une formation d'appoint pour les repreneurs selon les besoins de ces derniers. Les besoins de formation étant extrêmement diversifiés selon les situations, le secteur économique et les individus, il serait stratégique de donner le levier aux entreprises pour leur permettre de former sa relève selon ses besoins particuliers. Un moyen pour y parvenir serait d'offrir un crédit d'impôt à la formation de la main-d'œuvre pour les entreprises désirant améliorer les compétences manquantes des candidats à la relève. Cette recommandation répond au besoin de flexibilité des PME, permet de répondre à toutes les possibilités de formation et offre un moyen à l'entreprise de commencer un processus constructif de relève avec les candidats de son choix.

5) Meilleure communication des programmes de financement et d'accompagnement

De nombreux programmes d'accompagnement et de financement existent. Ils sont offerts par une grande diversité d'organismes et diffèrent selon les régions. Il peut être difficile pour un cédant ou un repreneur de se retrouver dans ce dédale d'informations. C'est pourquoi nous privilégions la mise en place d'un guichet unique pouvant regrouper toutes les informations au même endroit, donnant un accès aux données selon leurs régions administratives ou la MRC.

Assurer un avenir économique propre

Des actions énergiques doivent être entreprises pour assurer une transition réussie entre les cédants et les repreneurs. Les PME sont au cœur de ce défi et, composant 98 % des entreprises, elles représentent le poumon économique du Québec. C'est pourquoi les actions qui seront mises en place par le gouvernement pour relever le défi de la relève entrepreneuriale doivent répondre aux préoccupations des petites et moyennes entreprises. Nous pouvons collectivement saisir ce défi comme une opportunité et agir pour assurer un avenir économique prospère pour les prochaines générations.