

# LES PLANS DE RETRAITE DES CHEFS DE PME

## LA COVID-19 A MODIFIÉ LES PLANS DE RETRAITE DES CHEFS DE PME

En 2021

**42** % prendront leur retraite plus tard que prévu à cause de la COVID-19

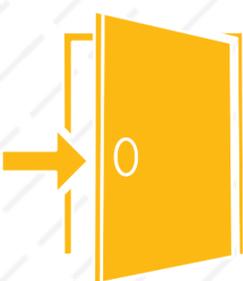
5 % prendront leur retraite plus tôt et 28 % n'ont pas modifié leurs plans

En 2018

**72** % prévoyaient quitter leur entreprise dans les 10 prochaines années

**81** % citaient la retraite comme principale raison de quitter l'entreprise

## LES 2 PRINCIPALES RAISONS DE QUITTER L'ENTREPRISE SONT LA VENTE À UN TIERS OU LA VENTE/LE TRANSFERT À UN MEMBRE DE LA FAMILLE



- 40 % Vente à un acheteur qui ne fait pas partie de ma famille
- 15 % Vente à un ou plusieurs employés
- 13 % Vente à un ou plusieurs membres de ma famille
- 12 % Liquidation (fermeture) de l'entreprise
- 12 % Transfert de l'entreprise à un ou plusieurs membres de ma famille
- 4 % Autre
- 20 % Je ne sais pas/pas sûr

Étant donné qu'il s'agissait d'une question à choix multiple, le total n'est pas égal à 100 %.

## CE QUI COMPTE POUR LES CHEFS DE PME, CE N'EST PAS JUSTE DE VENDRE LEUR ENTREPRISE AU PRIX LE PLUS ÉLEVÉ POSSIBLE

Protéger nos employés actuels



**88** % Très / plutôt important

61 % Très important

Obtenir le prix le plus élevé possible



**87** % Très / plutôt important

49 % Très important

Garder notre entreprise au sein de la communauté



**80** % Très / plutôt important

49 % Très important

Choisir un acheteur qui va maintenir notre façon de faire des affaires



**81** % Très / plutôt important

47 % Très important

Assurer la transmission de l'héritage de notre entreprise



**78** % Très / plutôt important

45 % Très important

## FACILITER LA RELÈVE DES PME

Les chefs de PME sont favorables aux sociétés de fiducie permettant le rachat de l'entreprise par ses salariés



**59** % des propriétaires de PME sont pour (tout à fait ou plutôt) le fait de permettre le rachat de l'entreprise par ses salariés selon une approche similaire à celle utilisée aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Les États-Unis et le Royaume-Uni ont mis en place des politiques et des incitatifs fiscaux pour encourager les propriétaires à vendre leur entreprise à leurs employés à la juste valeur du marché (rachat de l'entreprise par ses salariés). Les ententes ainsi conclues sont structurées de telle façon que les salariés n'avancent aucune somme d'argent au départ. À la place, une société de fiducie est créée pour permettre de faire un emprunt afin d'acquérir les parts de l'entreprise au nom des employés. Le prêt permet au propriétaire de se faire rembourser au fil du temps à même les bénéfices de l'entreprise.



**53** % des chefs de PME seraient plus susceptibles (beaucoup plus ou un peu plus) de vendre leur entreprise à leurs employés si une approche similaire à celle utilisée aux États-Unis et au Royaume-Uni était adoptée au Canada.