

COLLOQUE

STEIN MONAST

2025

3^e édition

Reprendre et propulser : outils et stratégies durables pour repreneurs



Accompagnement sur mesure et mise en relation confidentielle en transfert d'entreprise

Organisme de développement économique neutre

Soutenu par le MEIE

Une équipe-conseil chevronnée

Plateforme n°1 de mise en relation

Un impact à travers le Québec

près de
35 000 entrepreneurs
guidés

près de
6 000 entreprises
accompagnées

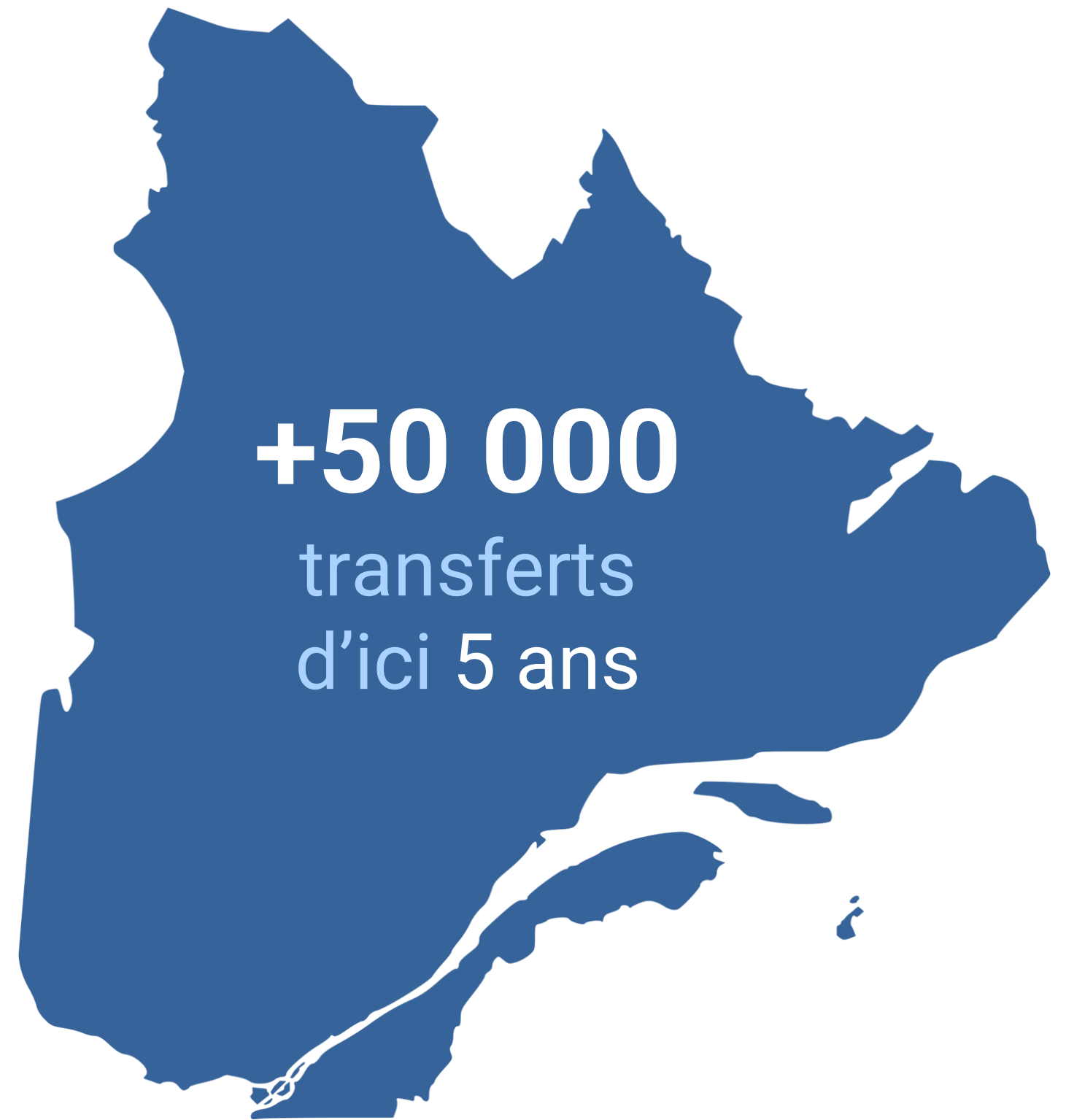
plus de
9 G\$ chiffre d'affaires
cumulé



La décennie du repreneuriat : les débuts

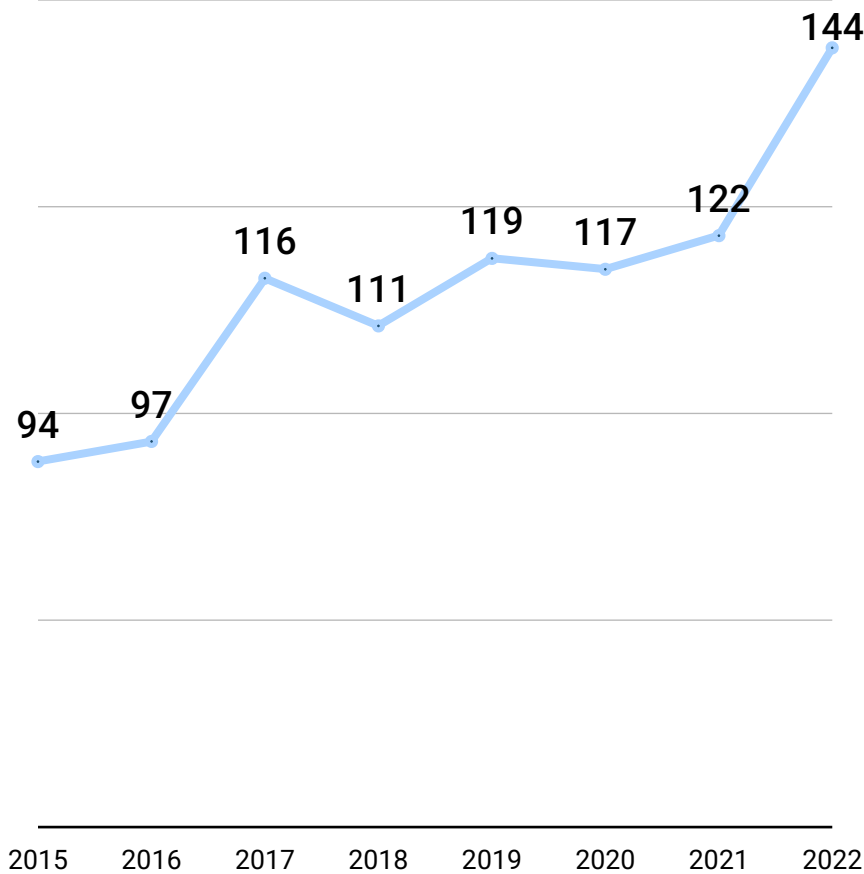


La décennie du repreneuriat : les projections

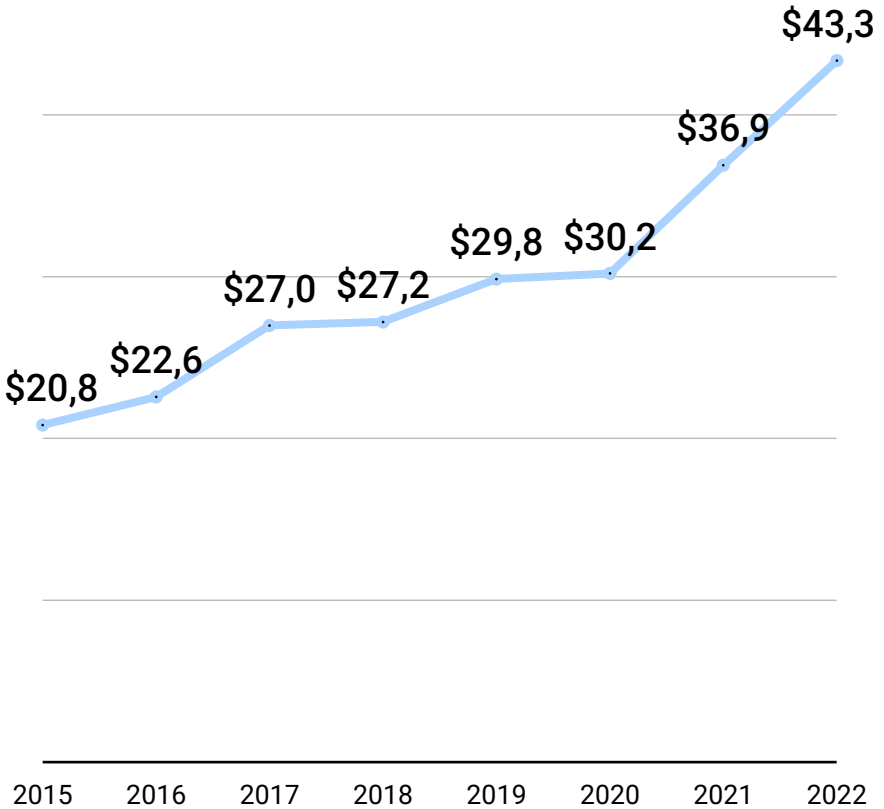


Les retombées économiques du repreneuriat

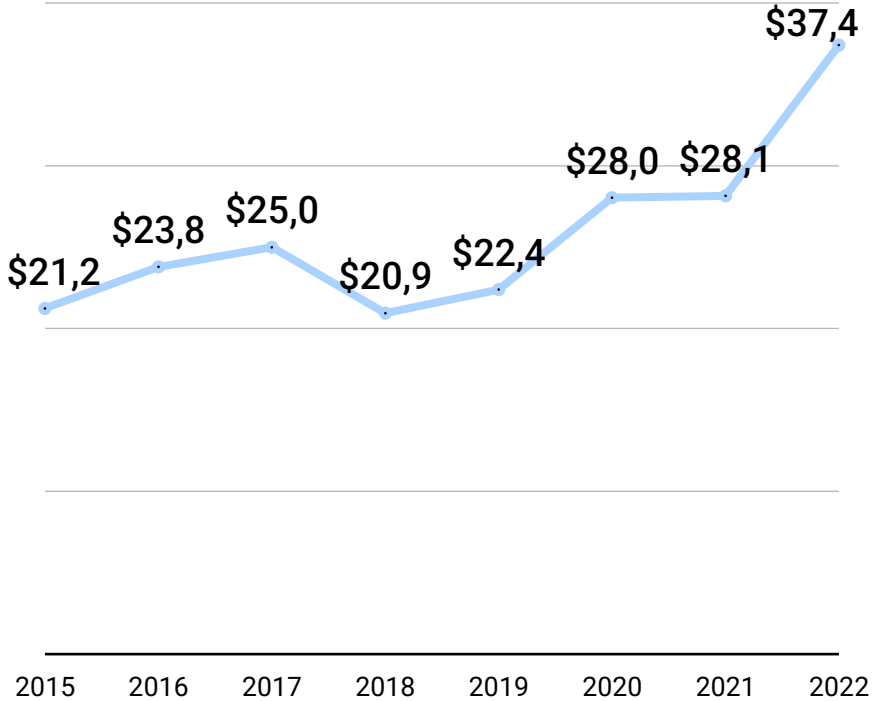
Nombre d'employés
(en milliers)



Revenus des entreprises
(en milliards \$)



Valeur des actifs des entreprises
(en milliards \$)



Source : Observatoire du repreneuriat, juin 2025.

4,7%

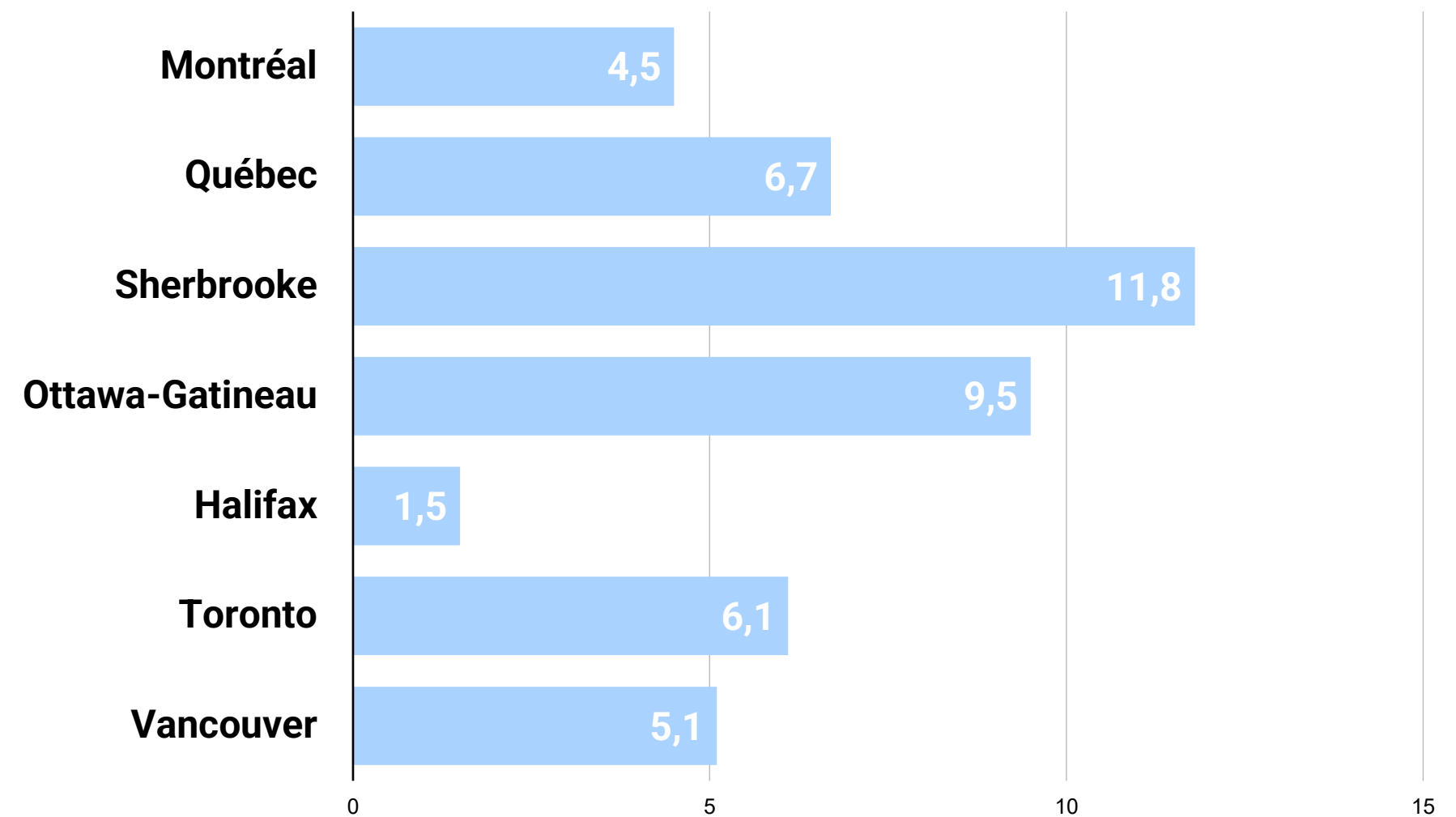
Intention
moyenne de
transfert de
l'ensemble des
industries
12 prochains mois

Taux des intentions de transfert d'entreprise au cours des 12 prochains mois, Québec T3 2025



Source: Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat. Dernière mise-à-jour 10 septembre 2025.

Taux d'intentions de transfert d'entreprises (T3-2025) 12 prochains mois



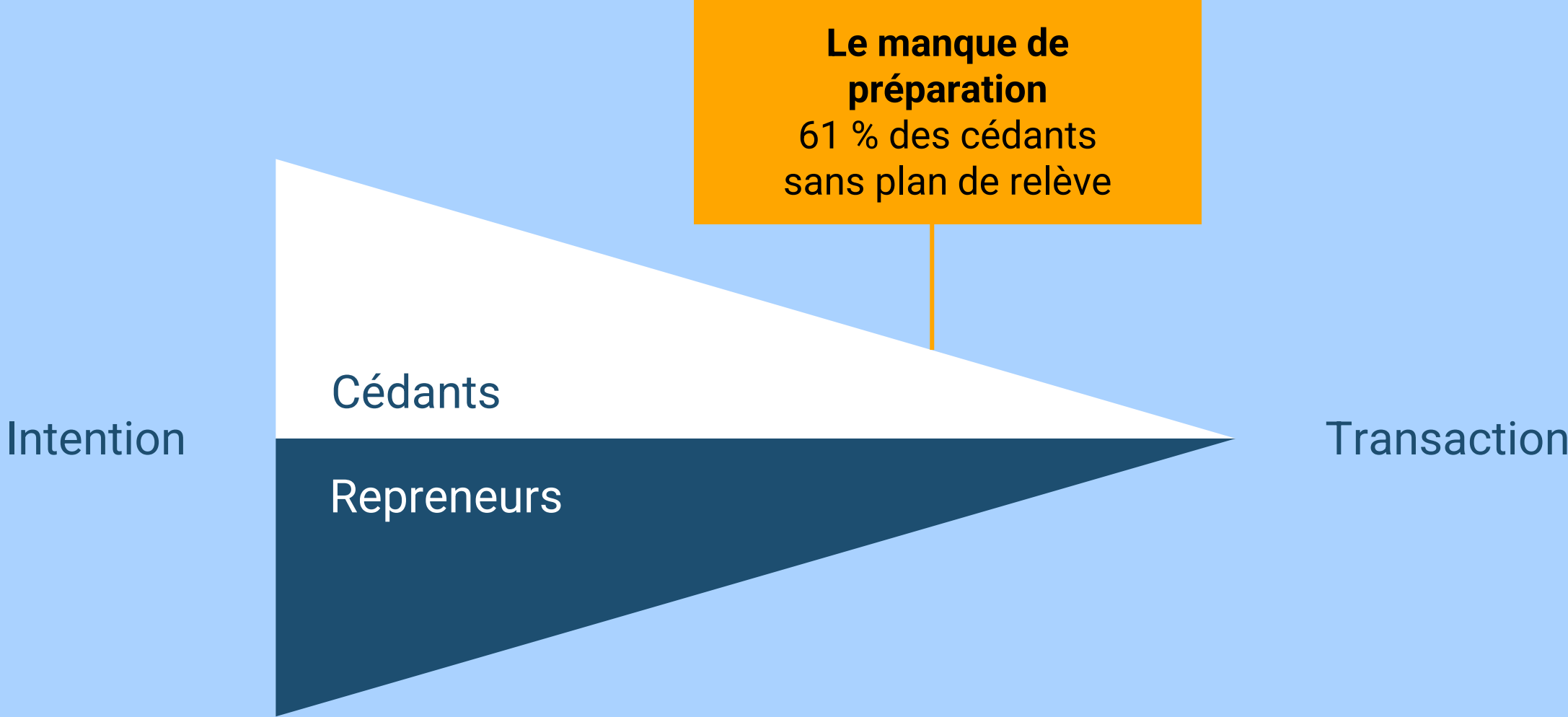
Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat. Dernière mise à jour 16 septembre 2025.

L'après se prépare avant!

34% de nos repreneurs ont
comme **premier objectif**
la croissance

Les grands enjeux du transfert d'entreprises

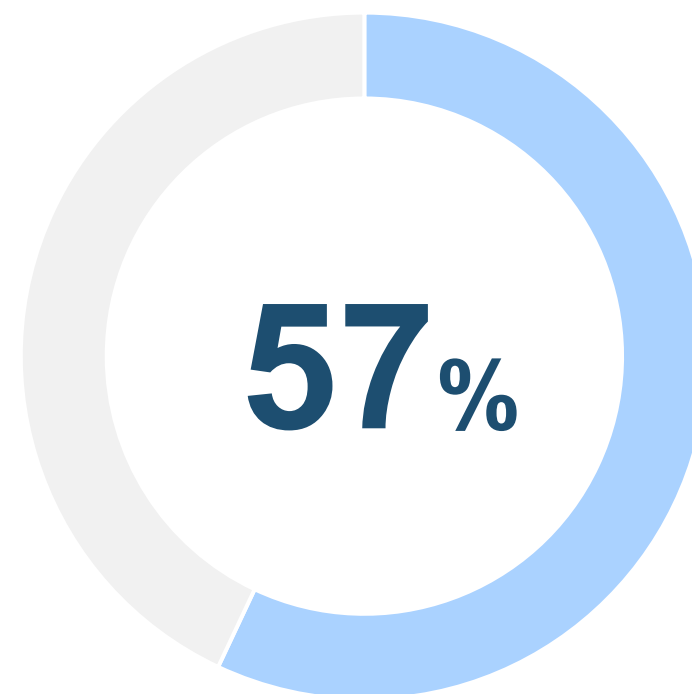
Parcours entrepreneurial



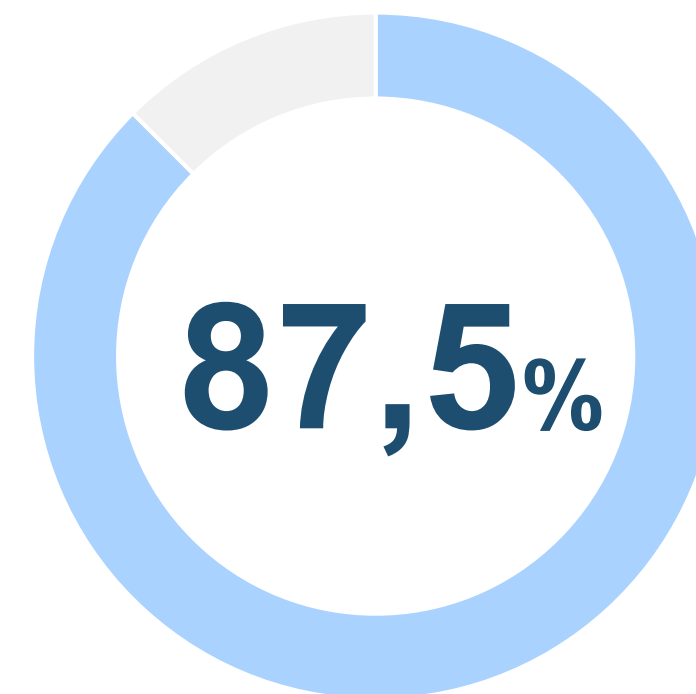
Reprise d'entreprise et l'accompagnement

Une avenue gagnante

Taux de survie des entreprises après 5 ans



Entreprises
créées



Entreprises reprises
avec l'accompagnement
Repreneuriat Québec

Planifiez tôt pour mieux réussir

QUARTERLY REPORT
2021.



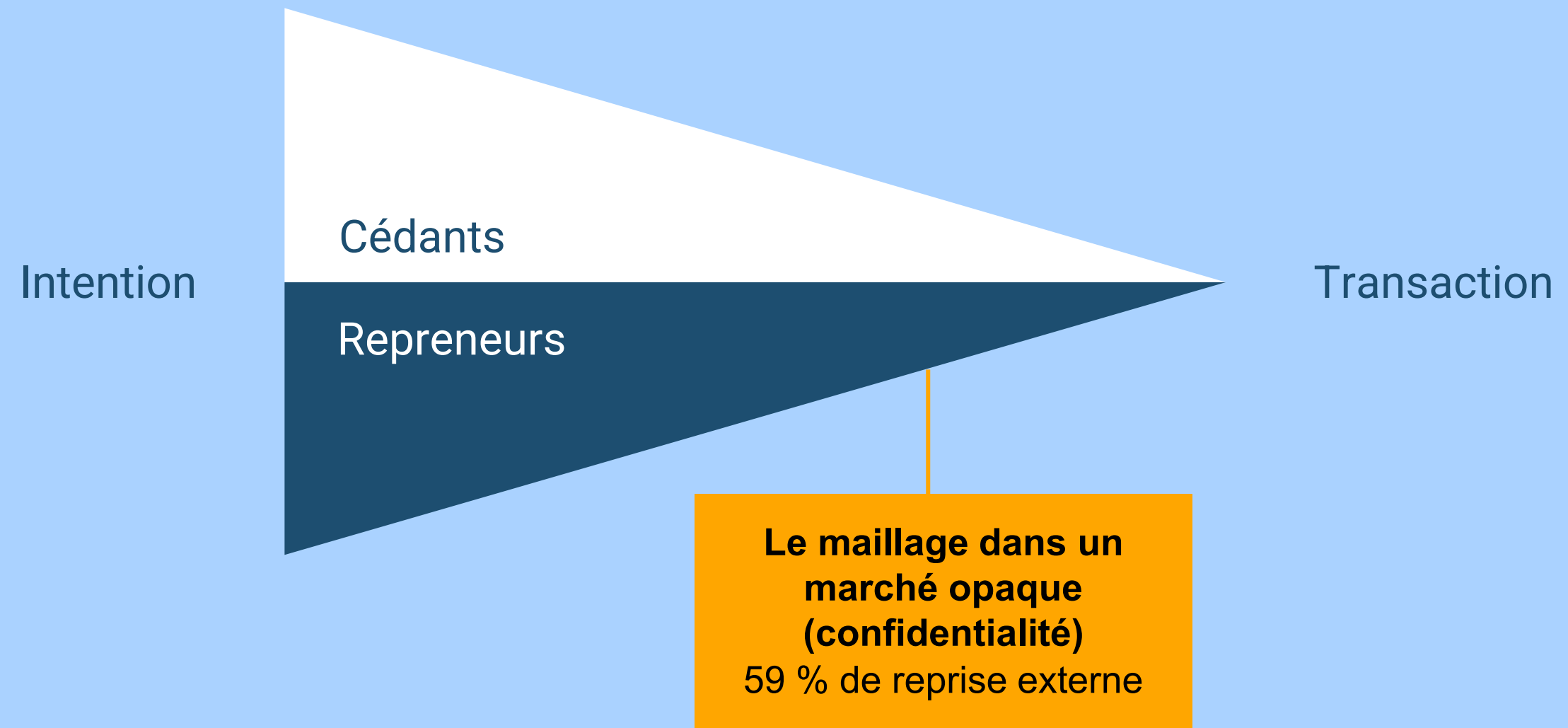
Il faudrait planifier le transfert 2 à 5 ans à l'avance

- ✓ Valoriser l'entreprise : investir dans le développement et optimiser les résultats
- ✓ Identifier la relève interne
- ✓ Réfléchir à la phase de transition
- ✓ Anticiper les enjeux de financement du futur repreneur (ex: modèle d'affaires VS actifs)

Êtes-vous prêt pour une offre d'achat non sollicitée ?

Les grands enjeux du transfert d'entreprises

Parcours entrepreneurial



Accompagnement sur mesure

Tous les types de transferts

Accompagnement personnalisé
jusqu'à la transaction

Expériences complémentaires
expertise sectorielle et régionale

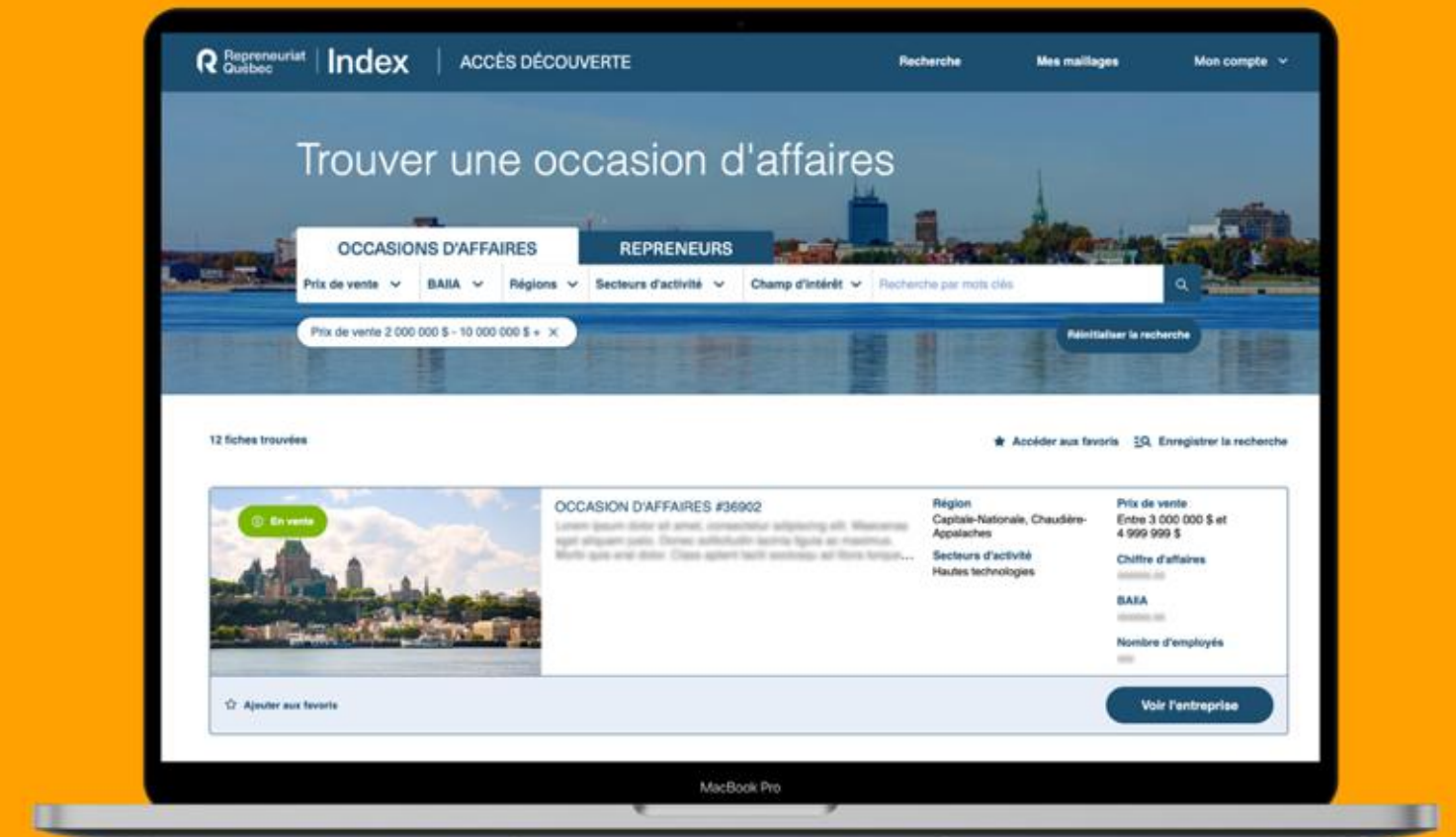
Agilité dans la collaboration
avec les intervenants externes

Mise en relation confidentielle
à travers le Québec

COLLOQUE
STEIN MONAST
2025 3^e édition

Index
Propulsé par
Repreneuriat Québec

Plateforme confidentielle n°1
pour la mise en relation entre
acheteurs et vendeurs



Un bassin de plus de **900** repreneurs
Plus de **2 100** entrepreneurs actifs

Financement et croissance : l'après se prépare avant !

Un plan de transfert qui prévoit assez d'oxygène pour vos projets de croissance

- ✓ Mise de fonds
- ✓ Balance de prix de vente
- ✓ Dettes : court terme, long terme, flexibilité de remboursement



Transférer savoir et pouvoir pour créer des conditions gagnantes

Cédants

- ✓ Accompagnez le repreneur durant la transition (6 à 12 mois)
- ✓ Présentez les clients et fournisseurs clés
- ✓ Partagez votre savoir-faire

Repreneurs

- ✓ Faites preuve d'écoute et d'humilité
- ✓ Respectez la culture existante
- ✓ Bâissez une relation de confiance avec le cédant et les équipes

Les défis de l'intégration – 100 premiers jours

Toute relève comporte des risques de pièges.

Voici quatre règles qui permettent une meilleure gestion de la transition :



1

Mettre en place une **équipe d'intégration**

2

Définir un **modèle d'exploitation cible**

3

Concentrer vous sur votre stratégie pour l'entreprise – **plan de croissance**

4

Communiquer le plan aux principales parties prenantes

Les défis de l'intégration – 100 premiers jours



Mettre sur pied une équipe d'intégration



Comité de personnes responsable de l'intégration

Exécution du plan sur une période de 100 jours ou plus

Suivi et ajustement pour assurer la réussite à long terme

Les défis de l'intégration – 100 premiers jours

Implantation d'un modèle d'exploitation cible



Évaluer les éléments à intégrer et la **façon de le faire**, fonction par fonction

- Les RH: rémunération; avantages sociaux
- Les finances: crédit; termes de paiement
- Le processus industriel: impact sur le travail
- Les équipements: automatisation; Robotisation
- Le parcours client
- L'ingénierie
- Le marketing (gestion des marques)
- Etc.

Les défis de l'intégration – Le plan de croissance

Concentrez-vous sur votre stratégie pour l'entreprise



Implantez le plan de croissance

De l'augmentation de votre part de marché à la diversification de votre offre

- La planification stratégique
- La vision, la mission et les valeurs
- La stratégie marketing
- La planification des RH (Personnes responsables)
- Le développement de marché
- Budget
- Un système de suivi

Les défis de l'intégration – 100 premiers jours



Communiquer le plan aux principales parties prenantes

Objectifs | Plan de communication

- Favoriser l'adhésion de toutes les parties prenantes
- Montrer le « fit » stratégique de la transaction pour toutes les parties concernées
- Démontrer les bénéfices potentiels pour les employés, les clients et les fournisseurs
- Profiter de l'occasion pour augmenter et améliorer la visibilité de l'entreprise

Documentation à produire

- Foire aux questions
- Communiqué de presse
- Calendrier et échéancier
- Couverture par les médias sociaux

Les meilleures pratiques

- Contrôler le message avec un seul point de contact désigné
- La transparence est toujours préférable
- Établir un budget pour le plan de communication

**Consultez
nos différents
guides sur
www.bdc.ca**





Stein Monast

Questions ?

COLLOQUE
STEIN MONAST
2025 3^e édition

Vos conférenciers

COLLOQUE
STEIN MÔNAST
2025 3^e édition

Claude Larose

Partenaire client en chef
BDC



Olivier Selfer

Vice-président du marketing, des partenariats et de l'expérience client
REPRENEURIAT QUÉBEC



Gino Cillis

Associé et avocat
STEIN MÔNAST





Stein Monast

MERCI !

COLLOQUE
STEIN MONAST
2025 3^e édition