



ÉTUDE NATIONALE

DU REPRENEURIAT
ET DES TRANSFERTS
D'ENTREPRISE AU
QUÉBEC, 2015-2021

LE RAPPORT DÉTAILLÉ

Citation suggérée « Duhamel, M. (2024). Étude nationale du repreneuriat. Les transferts d'entreprise au Québec, 2015-2021 : le rapport détaillé, Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec, Centre de transfert d'entreprise du Québec, Montréal, QC. »

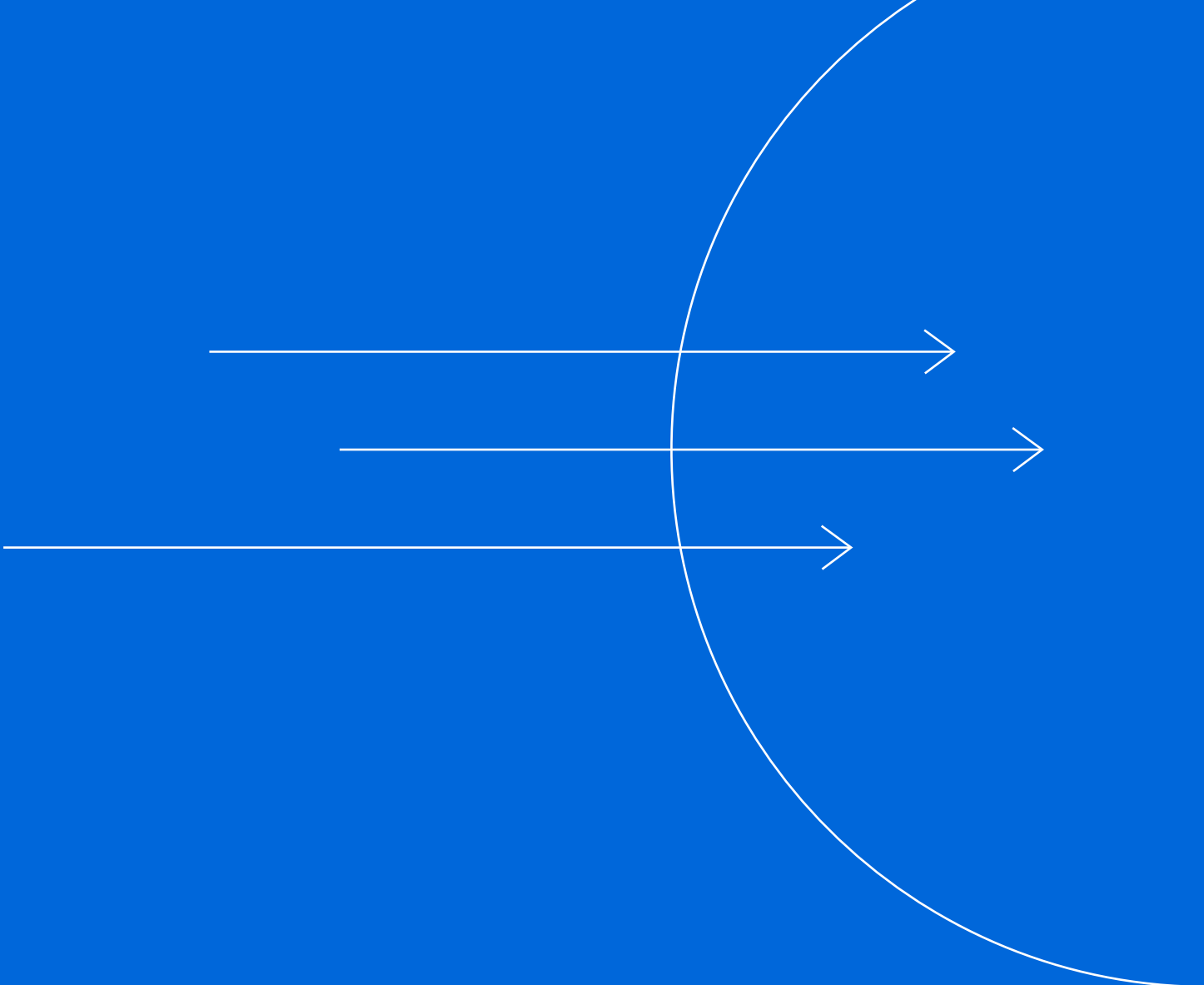


Cette étude est réalisée grâce à l'expertise technique du Centre des projets spéciaux sur les entreprises (CPSE) de Statistique Canada qui a procédé à l'extraction et à la manipulation des données. Toutes les estimations répondent aux exigences de confidentialité de la Loi sur la statistique (L.R.C. 1985, ch. S-19), ce qui entraîne la suppression de certaines estimations ou l'agrégation de certaines dimensions pour empêcher l'identification d'un individu ou d'une entreprise. Puisque la population visée ne correspond à aucune définition officielle de Statistique Canada, cette étude est de nature exploratoire et résulte d'une étude préliminaire de faisabilité commanditée par le Centre de transferts d'entreprise du Québec en collaboration avec l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Les opinions exprimées dans cette étude sont celles de l'auteur et elles n'engagent que lui. Elles ne correspondent pas nécessairement à celles du Centre de transfert d'entreprise du Québec, du Gouvernement du Québec ou de Statistique Canada. Dans ce document, le genre masculin est utilisé comme générique dans le seul but de ne pas alourdir le texte et n'a aucune intention discriminatoire.

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire exécutif	III
Préface	VI
1. INTRODUCTION	1
2. LE TRANSFERT D'ENTREPRISE AU QUÉBEC	6
3. TRANSFERTS D'ENTREPRISE AU QUÉBEC	9
3.1 Nombre de transferts d'entreprise au Québec	10
3.2 Résultats financiers et retombées économiques	13
4. LA RÉPARTITION DES TRANSFERTS D'ENTREPRISE AU QUÉBEC	14
4.1 La répartition industrielle	14
4.2 La répartition régionale	16
4.3 La répartition selon la taille de l'entreprise	19
5. PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DES REPRENEURS AU QUÉBEC	21
5.1 L'âge du repreneur	21
5.2 Le sexe du repreneur	22
5.3 Le repreneur IMMIGRANT	24
6. PRÉVISIONS 2024-2028	25
7. DISCUSSION	30
8. CONCLUSIONS	35
ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE	37
Une nouvelle approche fondée sur les données administratives	39
Source des données	39
Définition	41
Catégorisation de la propriété primaire de l'entreprise	41
La population de l'étude	42
Analyse descriptive de la population cible	45
Limites de l'approche méthodologique	46
BIBLIOGRAPHIE	47
L'AUTEUR	52
REMERCIEMENTS	53



SOMMAIRE EXÉCUTIF

La pérennité des entreprises est de première importance pour la croissance et la prospérité de l'économie du Québec. Considérant que la majorité des propriétaires-dirigeants de PME au Québec n'ont pas de plan de relève, ou n'ont pas identifié de repreneurs potentiels, la vitalité des écosystèmes entrepreneuriaux locaux du Québec se trouve menacée par la forte hausse des intentions de vente et de transfert d'entreprise depuis 2017.

En 2024, les intentions de vente et de transfert d'entreprise privée au cours des douze (12) prochains mois ont presque doublé au Québec depuis 2017 pour s'établir en moyenne à près de 14 000 entreprises au cours des trois premiers trimestres selon l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises (ECSE) de Statistique Canada.

Cette toute première étude nationale du repreneuriat, dont la méthodologie fondée sur les données administratives constitue une première mondiale à notre connaissance, montre que l'intérêt pour le repreneuriat au Québec n'est pas le fruit du hasard. Il émane des nombreux cas de terrain.

L'étude montre qu'entre 2015 et 2021 tout près de 52 000 transferts d'entreprise se sont produits sur le territoire québécois, soit environ 7 400 transferts d'entreprise annuellement, impliquant chaque fois au moins un cédant et un repreneur. Ainsi, le repreneuriat implique près de 15 000 entrepreneurs au Québec chaque année en moyenne, et ce nombre ne cesse de croître depuis 2015.



En 2021, on dénombre un peu plus de 8 600 transferts d'entreprise, soit une augmentation de 32,1 % par rapport à 2015. Les repreneurs âgés de 30 à 54 ans sont impliqués dans 58,2 % des transferts d'entreprise au Québec. Les seniors âgés de 55 ans et plus représentent plus du tiers des repreneurs au Québec, soit 36,6 %. Par contre, les jeunes de moins de 30 ans représentent seulement 5,2 % des nouveaux repreneurs en 2021, un recul par rapport à 2015. Finalement, 27,9 % des repreneurs au Québec sont des femmes alors que 17,7 % sont nés à l'extérieur du Canada en 2021.

La croissance des transferts d'entreprise au Québec est telle que le repreneuriat est devenu plus important que l'entrepreneuriat en 2021 dans les régions administratives du Québec, à l'exception des régions de Montréal et de l'Outaouais. Les trois industries où l'on observe les plus fortes augmentations de transfert d'entreprise au Québec sont : l'industrie du transport et de l'entreposage (+ 10,1 % en moyenne par année), l'industrie de la construction (+ 5,5 % en moyenne par année) et l'industrie manufacturière (+ 5,1 % en moyenne par année). Globalement, l'étude montre que 50,9 % des transferts d'entreprise impliquent des entreprises de cinq (5) employés et plus au Québec au cours de la période 2015 à 2021. On constate également que les plus fortes augmentations touchent les entreprises de taille moyenne de 100 à 499 employés (+ 9,6 % en moyenne par année) suivies des petites entreprises de 20 à 99 employés (+ 5,2 % en moyenne par année).

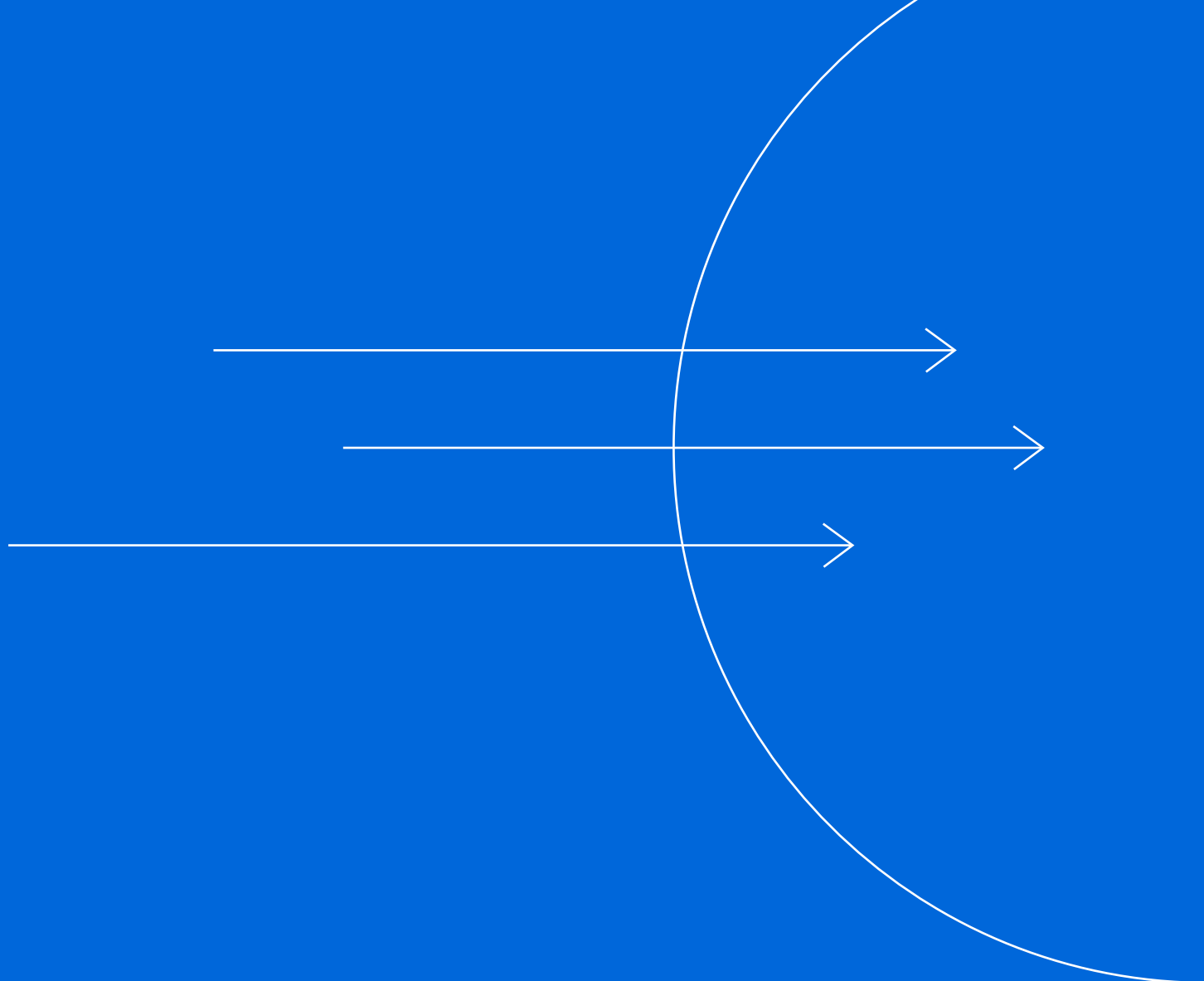
Bien que la quasi-majorité des transferts d'entreprise impliquent des entreprises de 1 à 4 employés au Québec, l'étude montre que les retombées économiques du repreneuriat sont importantes pour l'économie du Québec. Entre 2015 et 2021, les transferts d'entreprise influencent les activités de près de 120 000 employés et impliquent près de 26 G\$ d'actifs chaque année en moyenne. En 2021, les transferts d'entreprise étaient associés à 41 G\$ de revenus d'entreprise, 33 G\$ d'actifs et 137 000 employés, soit 3 % de l'emploi total au Québec.

De plus, l'étude montre que les activités commerciales de ces entreprises sont cruciales pour la vitalité de l'écosystème entrepreneurial local. Le revenu annuel moyen et le bénéfice avant impôts (BAI) moyen de ces entreprises atteignaient 4,8 M\$ et 470 000 \$ en 2021, respectivement. En 2021, les transferts d'entreprise représentent des bénéfices avant impôts des sociétés de près de 4 milliards de dollars pour l'économie du Québec.

Si la tendance observée entre 2015 et 2021 se maintient, on peut s'attendre à un peu moins de 9 500 transferts d'entreprise au Québec en 2024, et jusqu'à un peu plus de 50 000 transferts d'entreprise au cours des cinq prochaines années. Bien que ces prévisions peuvent paraître alarmistes, elles sont inférieures à la moyenne des intentions de transferts d'entreprise privée au cours des trois premiers trimestres de 2024 qui atteint 14 000 transferts d'entreprise au Québec. Pour le segment des petites entreprises de 20 à 99 employés, les prévisions du nombre de transferts d'entreprise au Québec sont de $1\,375 \pm 3,5\%$ pour 2024 et de $7\,364 \pm 4,3\%$ pour l'ensemble de la période de 2024-2028. Ceci représenterait une forte augmentation du nombre de transferts d'entreprise pour cette catégorie de taille d'entreprise par rapport à 2021 (1 240).

Finalement, l'étude renforce la capacité des acteurs de ce secteur d'activité économique à prendre des décisions éclairées sur l'offre de financement, de formation et de services-conseils. Avec une moyenne de 7 400 transferts d'entreprise réalisés entre 2015 et 2021, l'étude nationale du repreneuriat confirme l'importance des transferts d'entreprise pour la pérennité des PME dans toutes les régions du Québec. De plus, avec des bénéfices avant impôts totalisant plus de 4 milliards de dollars en 2021, l'étude nationale montre que les retombées économiques et financières des transferts d'entreprise au Québec contribuent plus que proportionnellement au développement économique local et à la prospérité du Québec.





PRÉFACE

MOT DU PRÉSIDENT- DIRECTEUR GÉNÉRAL,

CENTRE DE TRANSFERT D'ENTREPRISE DU QUÉBEC

Cette année marque une étape significative pour le Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ), qui célèbre ses dix ans. Dans ce contexte, je suis très fier de dévoiler la toute première étude nationale sur le repreneuriat. Cette étude, sous la direction de Marc Duhamel que je remercie chaleureusement, constitue une avancée cruciale pour mieux comprendre et soutenir le transfert d'entreprises au Québec.

Depuis quelques années, les études montrent une augmentation marquée du pourcentage d'entreprises québécoises qui envisagent une vente ou un transfert, atteignant un taux historique de 9,0 % des PME du Québec au premier trimestre de 2024. Cette hausse significative montre l'urgence pour de nombreux dirigeants de planifier une relève, sachant que la majorité d'entre eux n'ont ni plan de relève ni repreneur identifié. L'enjeu est clair : il en va de la pérennité de nos entreprises, de la prospérité économique du Québec et de la vitalité de nos régions.

C'est pourquoi, au dernier Sommet du repreneuriat en 2024, nous avons présenté un sommaire de cette étude qui repose sur une base de données unique regroupant plus de 180 000 entreprises observées chaque année entre 2015 et 2021. Elle révèle qu'environ 7 400 transferts d'entreprises ont lieu annuellement, démontrant par le fait même que le transfert d'entreprise est désormais plus important que la création d'entreprise.



ALEXANDRE OLLIVE



Ces données confirment la pertinence des actions du CTEQ depuis 2015 pour répondre aux défis et enjeux de relève entrepreneuriale. Dans les prochaines années, le CTEQ s'engage à demeurer un acteur clé du développement économique du Québec en offrant aux entrepreneurs les ressources et l'accompagnement nécessaires pour mener à bien leurs projets de transfert. Notre mission est de soutenir la prospérité économique du Québec en favorisant la pérennité des entreprises d'ici.

MOT DU PREMIER VICE-PRÉSIDENT SERVICES AUX ENTREPRISES

MOUVEMENT DESJARDINS

Le repeneuriat est bien plus qu'une simple passation d'entreprise ; c'est une aventure humaine et économique qui façonne l'avenir de notre société. Chez Desjardins, nous avons le privilège d'accompagner ces personnes audacieuses qui choisissent de reprendre le flambeau et de donner une nouvelle vie à des entreprises existantes.

Chaque reprise est une histoire unique, faite de défis et de réussites, de continuité et d'innovation. Nous soutenons activement le repeneuriat en offrant des conseils avisés et des ressources adaptées pour que chaque projet de reprise soit couronné de succès. Ces initiatives sont essentielles pour maintenir la vitalité du tissu socio-économique du Québec.

Il est tout aussi crucial de soutenir et de sensibiliser les cédants, ces entrepreneurs qui, après des années de dévouement, préparent la transition de leur entreprise. Chez Desjardins, nous comprenons les enjeux émotionnels et financiers liés à cette étape. C'est pourquoi nous offrons un accompagnement personnalisé pour aider les cédants à planifier et à réaliser cette transition en toute sérénité, assurant ainsi la pérennité de leur patrimoine entrepreneurial.



JEAN-YVES BOURGEOIS



En tant que premier membre fondateur de l'ORTEQ, nous sommes convaincus que cette étude apporte des données précieuses qui éclaireront les plans de relève des entreprises québécoises. Elle met en lumière les défis et les opportunités du repeneuriat, offrant ainsi des pistes concrètes pour les entrepreneurs et les décideurs. En s'appuyant sur ces nouvelles connaissances, nous voulons créer un écosystème qui permettra à toutes les personnes désirant entreprendre d'avoir les moyens et l'ambition de réaliser leur rêve par le repeneuriat.

Je tiens à remercier chaleureusement tous ceux qui ont contribué à cette étude. Ensemble, continuons à soutenir le repeneuriat et à bâtir un Québec prospère et résilient.

DIRECTEUR,
INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES PME

TITULAIRE,
**CHAIRE DE RECHERCHE DU CANADA
SUR LA CARRIÈRE ENTREPRENEURIALE**

PROFESSEUR TITULAIRE,
UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

Les PME représentent plus de 98 % des entreprises au Canada. Elles constituent le socle sur lequel reposent les différentes économies et assurent la vitalité des territoires. À cet égard, l'Étude nationale du repreneuriat et des transferts d'entreprise (2015-2021) réalisée par le Pr Marc Duhamel jette un véritable pavé dans la mare et arrive à point nommé. Elle montre que le repreneuriat et le transfert des PME constituent des enjeux de premier plan pour l'économie du Québec.

En effet, les chiffres présentés dans ce rapport sont éloquentes : le Québec se situe en plein cœur d'une vague massive de transferts de ses PME, avec plusieurs milliers de celles-ci qui changent de main annuellement. Pire encore : les estimations suggèrent que les prochaines années pourraient voir une accélération de cette tendance.

Chaque transfert de PME réussi implique l'identification d'un ou plusieurs repreneurs ayant le potentiel d'assurer le maintien, sinon l'amélioration des activités de l'entreprise. Considérant l'importance de ce phénomène et au regard de ses impacts sur l'emploi et l'économie, les organisations telles le CTEQ deviennent indispensable à la mise en place d'un véritable écosystème visant à soutenir le repreneuriat.



ÉTIENNE ST-JEAN



Il s'agit d'une étude de premier plan, probablement la seule qui existe dont les données reposent sur les registres administratifs. Elle permet non pas d'avoir une approximation de ce qui se passe au niveau des transferts et du repreneuriat, mais d'avoir le portrait exact. Nous félicitons le Pr Duhamel ainsi que ses collaborateurs et partenaires pour la réalisation de cette recherche cruciale pour les PME au Québec!

1. INTRODUCTION

Il y a maintenant près de quinze ans, Cossette et Mélançon (2010) publiaient une étude qui sonnait l'alarme sur les effets attendus du vieillissement de la population sur la relève entrepreneuriale au Québec.

Dans cette étude, les auteurs estimaient en 2008 un recul net du nombre d'entrepreneurs de 2,8 % sur une période de cinq ans et de 13,9 % sur dix ans. Mais le résultat peut-être le plus percutant de leur analyse démographique des différentes cohortes d'entrepreneurs tirée de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada était qu'ils prévoyaient la sortie de 55 000 entrepreneurs au Québec entre 2008 et 2018, soit 30,4 % de la population d'entrepreneurs constitués en société (ou non) avec au moins un salarié en 2008 au Québec (par ex., Cadieux, Gratton et St-Jean, 2014).

Lorsque l'on se rappelle que le Québec comptait 237 521 établissements avec salariés en décembre 2007, dont 97,9 % avec moins de 100 employés selon le Registre des entreprises, la question que bon nombre d'observateurs économiques se posaient était : qu'advient-il de ces entreprises?¹ Un nombre suffisant de repreneurs seraient-ils au rendez-vous pour éviter la liquidation ou la fermeture des PME du Québec inc.?

Depuis, un nombre croissant d'acteurs économiques, politiques et sociaux au Québec se préoccupent des retombées du retrait d'entrepreneurs aguerris et des bâtisseurs du Québec inc. pour la vitalité des écosystèmes entrepreneuriaux locaux (par ex., Cadieux, Lecorne, Gratton et Grenier, 2020). Cette préoccupation émane en partie de la crainte de voir plusieurs PME fermer leurs portes. Mais aussi que les acquisitions étrangères de fleurons québécois viennent fragiliser les écosystèmes entrepreneuriaux. Cette vague de sorties entrepreneuriales, annoncée par Cossette et Mélançon (2011), menacerait la vitalité économique, sociale et culturelle de toutes les régions du Québec. Nonobstant les statistiques, la gravité de l'enjeu de la relève entrepreneuriale a germé dans l'esprit de nombreux acteurs économiques au Québec.²

Qu'en est-il du manque de relève entrepreneuriale au Québec en 2024 ?

À en croire certains indicateurs, il y a toujours lieu de s'en préoccuper. Premièrement, la tendance concernant le démarrage d'entreprise au Québec laisse mal entrevoir comment la création d'entreprise pourrait résorber l'érosion des écosystèmes entrepreneuriaux du Québec, et ce malgré le soutien à l'entrepreneuriat consenti par les gouvernements depuis 2011 (par ex. St-Jean et Duhamel, 2024; Duhamel et St-Jean, 2022; MDEIE, 2011; MESI, 2018; MEI, 2022). Selon l'Institut de la statistique du Québec, la proportion des municipalités de moins de 1 000 habitants qui n'ont pas d'édifices de commerce de détail a crû de 14,1 % en 2011 à 17,4 % en 2018 et 21,5 % en 2023.³ Deuxièmement, on observe une forte augmentation des intentions de transferts d'entreprise des propriétaires-

1 Les statistiques sur le nombre d'établissements commerciaux au Québec sont tirées du Registre des entreprises de décembre 2007 à partir du Tableau 1 de Industrie Canada (2008). Principales statistiques relatives aux petites entreprises. Juillet 2008. Direction générale de la politique de la petite entreprise, Cat. No. lu186-1/2008-2F-PDF, Ottawa (ON), CANADA.

2 Avec le recul, force est d'admettre que le nombre d'entreprises au Québec ne semble pas avoir chuté entre 2008 et 2018. Toutes choses n'étant pas nécessairement égales par ailleurs, on dénombrait 247 724 entreprises de 1 à 499 employés à partir du Registre des entreprises de décembre 2018. Les statistiques du nombre d'entreprises au Québec en 2018 sont tirées du Registre des entreprises de décembre 2018 à partir du Tableau 1 de Innovation, Sciences et Développement économique Canada (2019). Principales statistiques relatives aux petites entreprises. Novembre 2019. Direction de la recherche et de l'analyse, Direction générale de la politique de la petite entreprise, Cat. No. lu186-1F-PDF, Ottawa (ON), CANADA. Les deux décomptes ne sont pas parfaitement comparables, car des changements méthodologiques ont été apportés au dénombrement des unités statistiques du Registre des entreprises à partir de juin 2015.

3 Institut de la statistique du Québec (2024). Proportion des municipalités de moins de 1 000 habitants qui n'ont pas d'édifices de commerce de détail. Les indicateurs de l'occupation et de la vitalité des territoires. Mise-à-jour 8 août 2024. https://statistique.quebec.ca/docs-ken/vitrine/occupation-vitalite-territoire/documents/services_proximite_01.pdf

dirigeants de PME au Québec depuis 2017 (par ex. Duhamel, Cadieux, Brouard, Laurin, 2019). Après le déferlement de la vague des intentions de transfert d'entreprise en 2023 résultant de l'augmentation rapide des taux d'intérêts, les intentions de transfert et de vente d'entreprise privée ont fait un bond spectaculaire au premier trimestre de 2024 pour atteindre 9,0 % des entreprises privées, du jamais vu. Troisièmement, le risque de voir certains fleurons transférés à des intérêts étrangers est bien palpable, car les transferts externes sont largement préférés par les propriétaires de PME au Québec. Et finalement, bien que certaines études permettent de jeter un peu de lumière sur l'envergure des successions d'entreprise familiale au Québec (par ex. Familles en affaires - HEC Montréal, 2020), l'intérêt des acteurs économiques pour le transfert d'entreprise est maintenant beaucoup plus large. La vaste majorité des propriétaires d'entreprises au Québec s'intéressent maintenant aux transferts managériaux et entrepreneuriaux (ou externes), aux transferts mixtes ou hybrides (c.-à-d. ceux qui combinent des équipes de repreneurs provenant de la famille, de la gestion ou de l'extérieur) ainsi qu'aux repreneuriats collectif, coopératif, inclusif et durable.

Alors, comment évaluer si le repreneuriat contribue à la relève entrepreneuriale au Québec ?

Jusqu'à présent, la réponse à cette question se trouvait confrontée à un grave manque de données représentatives sur les transferts d'entreprise, et en particulier chez les PME de propriété privée. Car malgré un vif intérêt pour ce phénomène, des indicateurs structurels mesurant les flux de transferts d'entreprise étaient toujours étonnamment absents (en particulier, consulter le Rapport final de l'Agence exécutive pour les petites et moyennes entreprises de la Commission européenne intitulé Améliorer la base de connaissances factuelles sur le transfert d'entreprise en Europe).

Pour pallier à ce manque, le mandat de cette étude était de réaliser la toute première étude nationale du repreneuriat et de fournir des données fiables sur les taux de transferts de PME au Québec. Ces indicateurs du flux de transferts d'entreprise viendraient compléter d'autres indicateurs sur les intentions de transfert d'entreprise, sur la création et les fermetures d'entreprise, sur les fusions et les acquisitions de grandes entreprises publiques, et éventuellement sur les taux de survie des transferts d'entreprise au Québec. De telles données intéressent les acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux régionaux et locaux depuis plusieurs années, car elles leur permettent de prendre des décisions éclairées quant aux ressources qu'ils doivent allouer pour assurer la relève entrepreneuriale au Québec.

Ainsi, l'objectif principal de cette étude est de mesurer le taux de transferts d'entreprise au Québec dans le but d'en extraire une estimation probante du nombre de transferts d'entreprise pour une période donnée. Pour ce faire, l'étude qui suit repose sur six contributions.

Premièrement, l'étude propose une définition mesurable et opérationnelle d'un transfert d'entreprise, où on identifie le propriétaire-dirigeant primaire d'une entreprise comme l'individu qui détient la plus grande part du capital-action d'une entreprise, et dans le cas d'égalité tranche pour l'individu dont le titre ou la fonction indique un plus grand contrôle (ou une plus grande autorité) sur les opérations courantes de l'entreprise. À partir de cette définition du propriétaire-dirigeant primaire d'une entreprise, un *transfert d'entreprise* se définit comme le *transfert de la propriété (et du contrôle) d'une entreprise d'un propriétaire-dirigeant primaire sortant à un autre (distinct) propriétaire-dirigeant primaire*.⁴ Cette définition se distingue de celles rencontrées dans la littérature à plusieurs égards.

⁴ La notion de contrôle des opérations de l'entreprise ici est théorique et elle se distingue des notions du contrôle de droit (à savoir la majorité des actions avec droit de vote) et du contrôle de fait (qui s'assimile à toute influence économique permettant le contrôle effectif de la société) qui sont utilisées au sens juridique et fiscal au Canada. Puisque la notion de contrôle est secondaire à la notion de propriété d'entreprise (sauf dans les cas d'égalité) d'un point de vue opérationnel, il n'apparaît pas nécessaire d'en préciser une définition à ce stade-ci.

Cette définition est moins restrictive que celles qui se fondent sur un changement de propriétaire majoritaire d'entreprise, et intègre les changements progressifs de propriétaire minoritaire (par ex., Tall, Varamäki et Viljamaa, 2021). Deuxièmement, elle omet de considérer le changement de leadership qu'on retrouve fréquemment dans la littérature comme critère d'identification, parce que cette caractéristique est non observable et n'a aucun statut juridique ou fiscal au Québec (ex. Deschamps, 2021). Troisièmement, cette définition se distingue de la « transmission-reprise » de Cadieux et Brouard (2009), ou de celle proposée par Deschamps (2018), qui nécessitent un changement de mission, d'orientation stratégique ou du « projet » de l'entreprise. Encore une fois, ces caractéristiques sont difficilement observables à partir des sources de données administratives. Finalement, cette définition tient compte de la condition de pérennité de l'entreprise dans une certaine mesure, car la définition requiert la poursuite des opérations de l'entreprise pour l'année suivant le transfert de propriétaire primaire. Néanmoins, cette définition est conforme au dénominateur commun de plusieurs des définitions recensées par Deschamps (2021).

Deuxièmement, sur la base de cette définition l'étude a nécessité une analyse exploratoire approfondie des larges bases de données l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises de Statistique Canada pour identifier ces changements de propriétaire-dirigeant primaire entre deux périodes de référence d'une même entreprise. Cette approche initialement proposée par Statistics Finland (2004, p. 46) puis par Duhamel (2018) n'avait jamais été réalisée auparavant. Mais elle peut s'avérer plus efficace à court ou à long termes que les populaires enquêtes lorsque la qualité des informations couplées est suffisante, car cela permet d'économiser sur les frais de développement d'enquêtes auprès de la population des entreprises (par ex., European Commission, 2020a) et que cela permet d'augmenter le nombre de périodes de référence à relativement peu de frais.

Cette étape a montré que l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises de Statistique Canada pouvait identifier la plus grande part du capital-action d'une entreprise et son propriétaire-dirigeant primaire pour un grand nombre d'entreprises: en d'autres mots que la définition opérationnelle d'un transfert d'entreprise était fiable. La conception de cette nouvelle base expérimentale de données administratives a permis d'identifier les changements de propriétaire-dirigeant primaire d'entreprise au Québec. Dans sa version la moins restrictive en matière des exclusions de la population d'entreprises, la base de données contient 1 336 770 observations entreprise-année pour la période 2014-2021 au Québec seulement. En 2021, on retrouve 200 150 entreprises actives avec employés au Québec dans la base de données. Ceci correspond à une couverture élevée de 80,5 % du nombre total d'entreprises actives avec employés de la Base de données des indicateurs d'entrepreneuriat et de 74,3 % du Registre des entreprises de Statistique Canada.

Troisièmement, à partir de cette base de données, cette étude présente le tout premier décompte du nombre de transferts d'entreprise et du reprenariat au Québec de 2015 à 2021. De ce décompte, l'étude calcule différents taux de transferts d'entreprise au Québec selon les caractéristiques de l'entreprise (industrie, région et taille) ou de son nouveau propriétaire-dirigeant primaire (sexe, âge, immigrant).

Au cours de la période 2015-2021, l'étude dénombre 51 985 changements de propriétaire-dirigeant primaire d'entreprise, soit un peu plus de 7 400 par année en moyenne. En d'autres termes, 3,9 % des PME changent annuellement de propriétaire-dirigeant primaire au cours de la période. Le taux de transfert d'entreprise est en augmentation depuis 2015 au Québec, passant de 3,7 % en 2015 à 4,3 % en 2021. En 2021, 8 665 PME changent de propriétaire-dirigeant primaire, une augmentation de 32,1 % par rapport à 2015.

Bien que le transfert d'entreprise demeure un phénomène relativement rare dans le cycle de vie d'une entreprise, avec plus de 90 % des petites et moyennes actives avec employés qui conservent le même propriétaire-dirigeant primaire chaque année au Québec, l'étude montre que le phénomène est économiquement important, et particulièrement en ce qui concerne les petites entreprises de 20 à 99 employés. Dans cette catégorie de taille, on dénombre 1 240 transferts d'entreprise en 2021, une augmentation de 36 % depuis 2015. Plus généralement, l'étude suggère qu'en 2021 le taux de changements de propriétaire-dirigeant primaire dépasse celui de nouveau propriétaire-dirigeant chez les entreprises de 5 employés et plus, un taux qui inclut le démarrage ex nihilo d'entreprise avec employés.

Quatrièmement l'étude s'intéresse également aux caractéristiques économiques, financières et géographiques des transferts d'entreprise au Québec. L'étude constate une croissance des transferts d'entreprise dans toutes les industries au Québec. Les trois industries où l'on observe les plus fortes augmentations sont : l'industrie du transport et de l'entreposage (+ 10,1 % en moyenne par année), l'industrie de la construction (+ 5,5 % en moyenne par année), et l'industrie manufacturière (+ 5,1 % en moyenne par année). De plus, bien que les transferts d'entreprise se concentrent principalement dans les régions administratives de Montréal (48 %), de la Capitale-Nationale (10 %) et de l'Estrie (4 %), des transferts d'entreprise se réalisent dans toutes les régions du Québec. Au cours de la période 2015-2021, les trois régions administratives où l'on constate les plus fortes augmentations du nombre de transferts d'entreprise sont le Saguenay-Lac-St-Jean (+ 60 %), Chaudière-Appalaches (+ 54 %) et Montréal (+ 42 %).

Par contre, on observe également un faible déclin ou une stagnation du nombre de transferts d'entreprise dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, de Lanaudière, de la Côte-Nord et des Laurentides entre 2015 et 2021.

Cinquièmement, l'analyse des caractéristiques démographiques des repreneurs au Québec révèle que les repreneurs âgés de 30 à 54 ans sont impliqués dans 58,2 % des changements de propriétaire-dirigeant primaire au Québec en 2021. Les seniors âgés de 55 ans et plus représentent plus du tiers des repreneurs au Québec, soit 36,6 %. De plus, les repreneurs de 55 ans et plus représentent le segment d'âge qui connaît la plus forte augmentation depuis 2015, avec une croissance annuelle moyenne de 8,4 %, comparativement à 2,9 % pour les jeunes repreneurs de 29 ans et moins et à 3,0 % pour les repreneurs de 30 à 54 ans. Par contre, les jeunes de 29 ans et moins représentent 5,2 % des nouveaux repreneurs en 2021, un léger recul par rapport à 2015 lorsqu'ils représentaient 5,8 % des nouveaux repreneurs. En 2021, 27,9 % des repreneurs sont des femmes. Des 2 420 des transferts d'entreprise impliquant des repreneurs en 2021, 28,9 % constituent un transfert au conjoint. Au Québec, de plus en plus de repreneurs sont immigrants. En 2015, 13,5 % des repreneurs étaient des immigrants. En 2021, cette proportion atteint 17,7 %. Au cours de la période 2015-2021, on dénombre plus de mille repreneurs immigrants en moyenne au Québec (1 147). En 2021, on dénombre 1 535 transferts d'entreprise à des repreneurs immigrants, une augmentation de 73,4 % par rapport à 2015.

Finalement, le couplage avec d'autres bases de données administratives a permis d'estimer les résultats financiers et les retombées économiques des entreprises impliquées dans un transfert d'entreprise. L'étude montre qu'en 2021 les transferts d'entreprise sont associés à plus de 41 milliards de revenus et 33 milliards d'actifs des entreprises. En 2021, c'est près de 137 000 employés, soit 3 % de l'emploi total au Québec, qui sont impliqués dans un transfert d'entreprise au Québec. En 2021, le bénéfice avant impôts (BAI) moyen de ces entreprises était de 470 000 \$, et de 505 000 \$ lorsqu'on exclut les transferts d'entreprise au conjoint (232 000 \$). Finalement, l'étude montre que le revenu moyen par employé, une mesure de la productivité de ces entreprises, surpasse celui des nouvelles entreprises de 168 % et celui des entreprises qui ne changent pas de propriétaire-dirigeant primaire de 8,4 %.

En ce faisant, l'étude répond à trois questions sur la relève entrepreneuriale au Québec. Premièrement, l'étude mesure le nombre de transferts d'entreprise. Deuxièmement, l'étude permet de comparer l'ampleur des activités de transfert d'entreprise à celles du démarrage d'entreprises en tant que levier de la relève entrepreneuriale. Et troisièmement, cette étude permet d'évaluer l'écart qui peut exister entre les intentions de transfert et le passage à l'action. Cette dimension, souvent négligée du transfert d'entreprise, est importante, car les données sur les intentions de transfert et de vente d'entreprise sont des indicateurs avancés du processus menant au transfert d'entreprise.

Le Québec n'est pas seul à s'inquiéter des retombées du vieillissement de la population sur la pérennité des entreprises et sur le dynamisme entrepreneurial de ses régions. Ailleurs au Canada, des études font écho au tsunami attendu de départs à la retraite de propriétaires de petites entreprises à travers le Canada (par ex., Bruce, 2006; Bruce et Wong, 2012; Bomal, Cruz et Pohlmann, 2023). Au Japon, l'accélération du vieillissement de la population entre 1999 et 2014 est associée à une baisse de 21 % du nombre de ses PME et d'une augmentation de logements inoccupés ou abandonnés dans les régions de 14 % à 18 % en 2018 et atteindrait 30,3 % en 2033 (en particulier, voir National Association for Trade Promotion for Small and Medium Enterprises, 2016; Kambayashi, 2017; et, Seirin-Lee, Nomata et Mukonoki, 2019). Sachant que l'âge médian de 17 régions administratives

du Québec surpasse celui du Japon en 1999, un scénario japonais de la relève entrepreneuriale au Québec représenterait la perte de 55 000 PME avec employés à l'échelle du Québec au cours des quinze prochaines années (Duhamel, 2023).

Une revue de la littérature suggère que cette étude serait la première à mobiliser les données administratives d'entreprises pour estimer le taux de transferts d'entreprises privées sur un territoire donné. Bien que la méthodologie montre plusieurs limites, elle ouvre la voie à des explorations supplémentaires et à des recherches quantitatives plus approfondies qui permettront d'évaluer les retombées à court et moyen termes des transferts d'entreprise, dont le taux de survie, les investissements en technologies de pointe, l'innovation et le développement des compétences. À court terme, l'étude permet également le développement de modèles prévisionnels probants qui permettront d'identifier les entreprises et les propriétaires-dirigeants les plus prédisposés à un transfert d'entreprise.

Le reste de cette étude se présente comme suit. La prochaine section présente le problème de la mesure du reprenariat et des transferts d'entreprise au Québec dans le contexte de la démographie des entreprises. La Section 3 présente ensuite les principales données volumétriques des transferts d'entreprise au Québec. On y présente également les résultats financiers et les retombées économiques associés aux transferts d'entreprise. La Section 4 présente la répartition industrielle et régionale des transferts d'entreprise de 2015 à 2021. On présente également la répartition des transferts d'entreprise par catégorie de taille de l'entreprise, dont le segment des petites entreprises de 20 à 99 employés. À la Section 5, on présente un profil démographique des repreneurs au Québec. Puis, à la section 6 on présente des prévisions sur le nombre de transferts d'entreprise pour la période 2024-2028 par catégorie de taille. La section 7 offre une discussion des principaux résultats, de ses limites et des opportunités offertes par cette nouvelle base de données. La section 8 souligne quelques remarques en guise de conclusion.

2. LE TRANSFERT D'ENTREPRISE AU QUÉBEC

Pour bien comprendre un portrait descriptif du repreneuriat, il est nécessaire de bien saisir le contexte dans lequel s'inscrivent les données sur les transferts d'entreprise au Québec.

Premièrement, malgré l'intérêt de la population québécoise pour l'entrepreneuriat et les « start-ups », plusieurs études identifient l'amorce au début des années 1980 d'un long déclin décennal du dynamisme entrepreneurial des économies développées qui s'est accéléré au XXI^e siècle (par ex. Akcigit et Ates, 2021; Decker, Haltiwanger, Jarmin et Miranda, 2016).

Par exemple, Macdonald (2014) montre que le taux d'entrée des entreprises a chuté de 24,5 % à 13,1 % au Canada pendant que le taux de sortie est passé de 16,5 % à 11,6 % durant une période de trente ans allant de 1983-1984 à 2011-2012. L'économie québécoise ne fait pas exception à ce phénomène (Duhamel, 2020; Duhamel et St-Jean, 2022).

Deuxièmement, le problème pour l'économie québécoise est que ce déclin s'accompagne d'un retrait progressif de l'entrepreneuriat établi depuis 2013 selon le Global Entrepreneurship Monitor (St-Jean et Duhamel, 2022). Effectivement, cette tendance s'accompagne également d'une hausse des intentions de transfert d'entreprise au Québec depuis 2017. Les moyennes annualisées des intentions de transfert d'entreprise au Québec étaient approximativement de 7 500 PME en 2017 et de 6 700 pendant la pandémie de la COVID-19 (Statistique Canada, EFCPME, 2017 et 2020). Puis, en 2024 une moyenne trimestrielle d'un peu plus de 14 000 entreprises privées au Québec déclarent avoir l'intention de procéder à un transfert ou la vente de l'entreprise au cours des douze (12) prochains mois selon l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises (ECSE) de Statistique Canada.

Puisque la pérennité et la croissance des entreprises établies sont de première importance pour la vitalité des écosystèmes entrepreneuriaux, plusieurs considèrent que le repreneuriat est un levier stratégique pour assurer la relève entrepreneuriale et la régénération stratégique (par ex. Bégin, Chabaud et Hannachi, 2011; Cadieux, Lecorne, Gratton et Grenier, 2020). Malgré cet intérêt croissant pour ce phénomène dans les économies développées, une meilleure compréhension des transferts d'entreprise se bute au manque de données fiables, représentatives et comparables au niveau local, régional, national et international (par ex. Alpeza, Tall et Mezulić, 2018; Duhamel, 2018; European Commission, 2020a; Viljamaa, Tall, Varamäki, Singer et Durst, 2015; Tall, Varamäki et Viljamaa, 2021).

Malgré les progrès considérables réalisés dans la recherche sur l'entrepreneuriat qui met l'accent sur l'importance de la forte croissance et la survie des entreprises en démarrage (p. ex. van Praag et Versloot, 2007), on connaît encore très peu de choses sur les transferts de petites et moyennes entreprises, de leurs contributions à la forte croissance des PME ou à la croissance de la productivité industrielle, à l'exception peut-être d'une littérature imposante qui s'est intéressée à la succession de petites et moyennes entreprises familiales et de la littérature sur les impacts et les retombées des fusions et des acquisitions des grandes et très grandes entreprises (OECD, 2018a; 2018b).

Par exemple, dans leur article de synthèse sur les preuves empiriques sur les gazelles, Henrekson et Johansson (2010) observent que très peu d'études font la distinction entre la croissance interne (ou organique) et la croissance externe par le biais de fusions et d'acquisitions. Ainsi, la grande majorité des recherches empiriques sur ces questions se sont principalement attardées aux antécédents et aux impacts de la naissance ou du décès des entreprises, ce qu'on appelle la démographie des entreprises, ou aux fusions et aux acquisitions.

Étant donné que les transferts d'entreprises peuvent être associés à la fois à la croissance interne, par le biais d'une succession de l'entreprise aux membres de la famille, aux employés ou à un rachat par la direction, et à la croissance externe, par le biais de fusions et réponses, de premiers appels publics à l'épargne ou d'acquisition par la direction, l'OCDE (2018a) reconnaît la nécessité d'améliorer la base de données probantes sur les tendances de transfert d'entreprise, d'identifier les leviers d'une transmission réussie et de mieux connaître ses impacts en termes de croissance et d'emploi.

Puisque la recherche est largement déficiente sur la mesure des transferts d'entreprise, cette étude développe une méthodologie qui permet d'identifier un transfert d'entreprise à partir des principes fondamentaux de la théorie des échanges économiques des droits de propriété (par ex. Alchian, 1965; Alchian et Demsetz, 1973; Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990; Hart, 1995). Cette théorie se distingue de la littérature sur les transmissions, les successions et les transferts d'entreprise où les transferts d'entreprise sont présentés comme un processus distinct d'une transaction financière, et où l'échange économique est mystérieusement absent (par ex., Cadieux, 2024; Cadieux et Brouard, 2009; Deschamps, 2018).

Ainsi, on identifie le propriétaire-gestionnaire primaire d'une entreprise comme l'individu qui détient la plus grande part du capital-action d'une entreprise, et dans le cas d'égalité, tranche pour l'individu dont le titre ou la fonction indique un plus grand contrôle ou autorité sur les opérations courantes de l'entreprise. À partir de cette définition du propriétaire primaire d'une entreprise, un transfert d'entreprise se définit comme le transfert de la propriété (et du contrôle) d'une entreprise d'un propriétaire-gestionnaire primaire sortant à un autre (distinct) propriétaire-gestionnaire primaire.⁵

Cette définition se distingue de celles rencontrées dans la littérature pour plusieurs raisons. Premièrement, elle est moins restrictive que celles qui se fondent sur un changement de propriétaire majoritaire d'entreprise (en particulier, voir Tall, Varamäki et Viljamaa, 2021). Deuxièmement, elle omet de considérer le changement de leadership qu'on retrouve fréquemment dans la littérature (ex. Deschamps, 2021), mais qui est une caractéristique non observable au sens juridique et fiscal au Canada. Troisièmement, cette définition se distingue d'une « transmission-reprise » de Cadieux et Brouard (2009) et de celle proposée par Deschamps (2018) qui nécessite un changement de mission, d'orientation stratégique ou du « projet » de l'entreprise, car ces caractéristiques sont difficilement observables à partir des sources de données administratives. Finalement, cette définition tient compte de la condition de pérennité de l'entreprise, au moins dans une certaine mesure, car la définition requiert la poursuite des opérations de l'entreprise pour l'année suivant le transfert de propriétaire primaire. Finalement, cette définition est conforme au dénominateur commun de plusieurs des définitions recensées par Deschamps (2021).

Sur la base de cette définition, la méthodologie de l'étude procède à une analyse exploratoire approfondie des larges bases de données administratives de Statistique Canada pour mesurer des changements de propriétaire-dirigeant primaire entre deux périodes de référence d'une même entreprise.

5 La notion de contrôle des opérations de l'entreprise ici est théorique et elle se distingue des notions du contrôle de droit (à savoir la majorité des actions avec droit de vote) et du contrôle de fait (qui s'assimile à toute influence économique permettant le contrôle effectif de la société) qui sont utilisées au sens juridique et fiscal au Canada. Puisque la notion de contrôle est secondaire à la notion de propriété d'entreprise (sauf dans les cas d'égalité) d'un point de vue opérationnel, il n'apparaît pas nécessaire d'en préciser une définition à ce stade-ci.

Contrairement à l'usage courant de procéder par enquête, la méthodologie utilise le couplage de bases de données administratives et d'enquêtes existantes. Ces sources de données contiennent notamment des informations sur les propriétaires d'entreprise.⁶ Cette approche peut s'avérer plus efficace à court et à long termes, car cela permet d'éviter les frais de développement de nouvelles enquêtes coûteuses auprès de la population des entreprises (par ex., European Commission, 2020a) et que cela permet d'ajouter plusieurs périodes antérieures à peu de frais. Cette étape a permis de déterminer que l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises de Statistique Canada pouvait identifier l'identité et la part du capital-action du propriétaire-dirigeant primaire d'un nombre imposant d'entreprises pour les périodes de 2014 à 2021 et que l'approche développée était relativement fiable.

Cette méthodologie a mené à la conception d'une nouvelle base de données qui permet d'identifier les changements de propriétaire-dirigeant primaire d'une entreprise au Québec par Statistique Canada. Dans sa version la moins restrictive au niveau des conditions d'exclusion de la population touchant les activités de l'entreprise, cette base de données contient 1 336 770 observations entreprise-année au Québec pour la période 2014-2021. En 2021, la base de données contient 200 150 entreprises actives avec employés au Québec. Ceci correspond à une couverture de 80,5 % et de 74,3 %, respectivement, du nombre total d'entreprises actives avec employés de la Base de données des indicateurs d'entrepreneuriat et du Registre des entreprises de Statistique Canada. Cette couverture partielle de la base de données sur les transferts d'entreprises en 2021 par rapport à la base de données sur les indicateurs d'entrepreneuriat s'explique entre autres du fait qu'elle requiert des informations sur le propriétaire-dirigeant primaire qui ne sont disponibles que pour les citoyens canadiens.

L'annexe méthodologique décrit l'approche utilisée pour identifier un changement de propriétaire-dirigeant primaire. Cette variable détermine un transfert d'entreprise dans la base de données de l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises de Statistique Canada.

Dans ce qui suit, la référence à « transfert d'entreprise » ou « changement de propriétaire primaire » est interchangeable à celle d'un « changement de propriétaire-dirigeant primaire, » qui est le concept formellement utilisé et décrit dans l'annexe.



6 Cette approche est proposée par Statistics Finland (2004, p. 46) et Duhamel (2018).

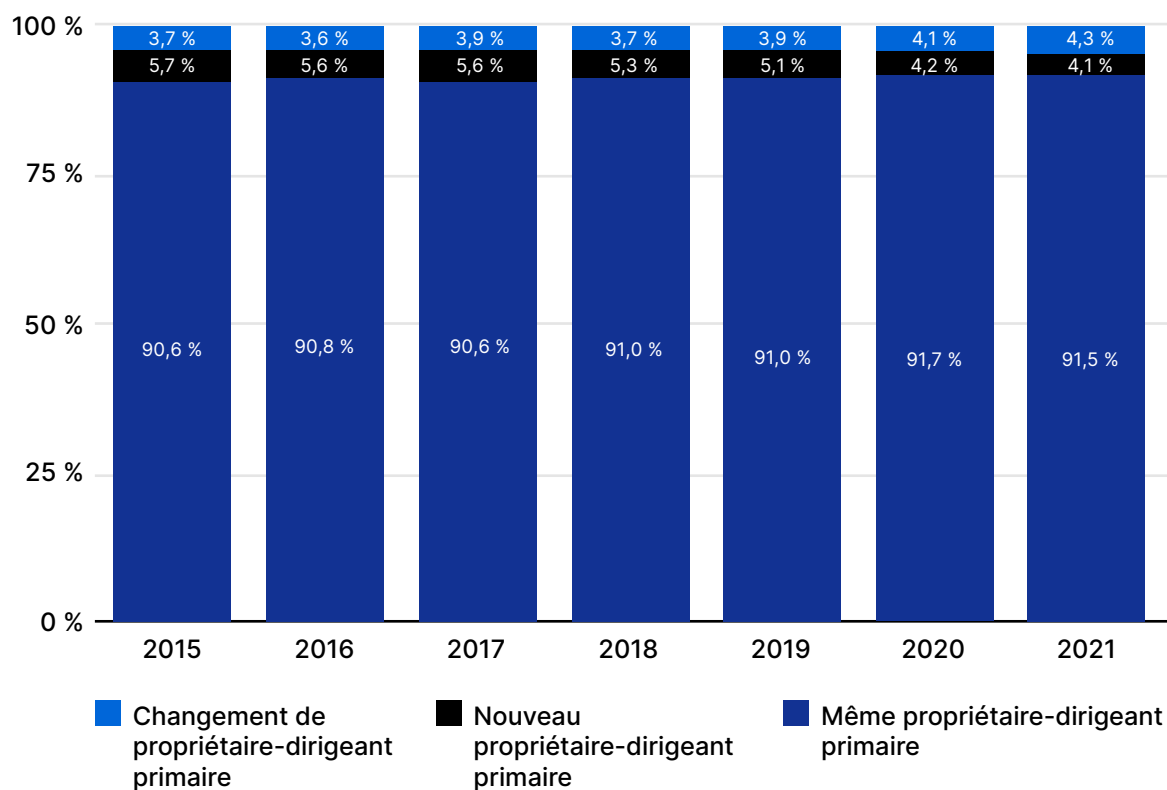
3. TRANSFERTS D'ENTREPRISE AU QUÉBEC

Le transfert d'entreprise est un phénomène relativement rare dans le cycle de vie d'une entreprise.

Au cours de la période 2015-2021, 95,9 % des PME actives avec employés (PMEAE) au Québec conservent le même propriétaire-dirigeant primaire d'une année à l'autre en moyenne alors que 4,1 % des PMEAE ont procédé à un changement de propriétaire primaire au cours de cette période. Bien qu'un changement de propriétaire primaire d'une entreprise demeure un événement peu fréquent, on observe que les transferts de propriété d'entreprise sont plus nombreux et fréquents au Québec depuis 2015.

4,1 %
des PMEAE ont changé
de propriétaire primaire
de 2015-2021.

FIGURE 1. CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE POURCENTAGE DE PMEAE, 2015-2021

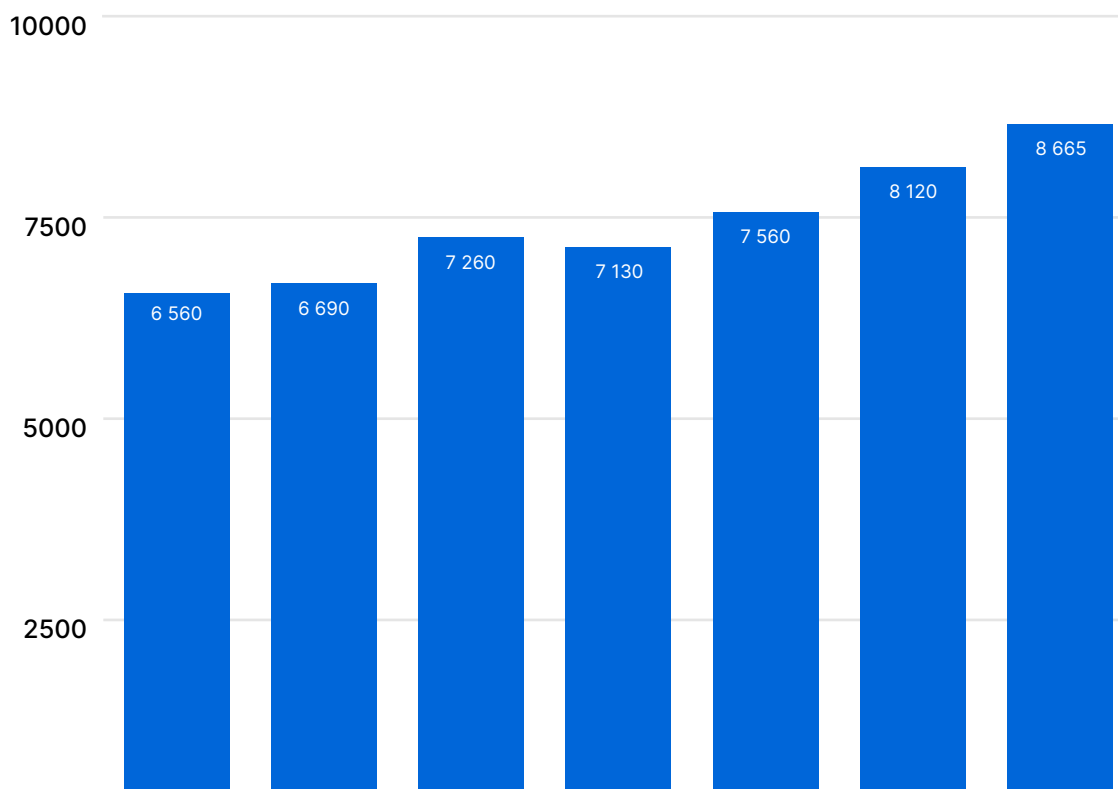


Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec.

3.1 NOMBRE DE TRANSFERTS D'ENTREPRISE AU QUÉBEC

En 2021, le nombre de PMEAE ayant vécu un changement de propriétaire primaire s'élevait à 8 665 au Québec alors qu'on en dénombre 6 560 en 2015 (voir Figure 2). Ceci représente une augmentation de 32,1 % par rapport à 2015, première année où il est présentement possible de dénombrer le nombre de transferts de propriétaire-dirigeant primaire à partir de l'extraction expérimentale effectuée à des entreprises actives avec employés de l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises (EFC-E) de Statistique Canada.

FIGURE 2. NOMBRE DE TRANSFERTS DE PMEAE AU QUÉBEC, 2015-2021

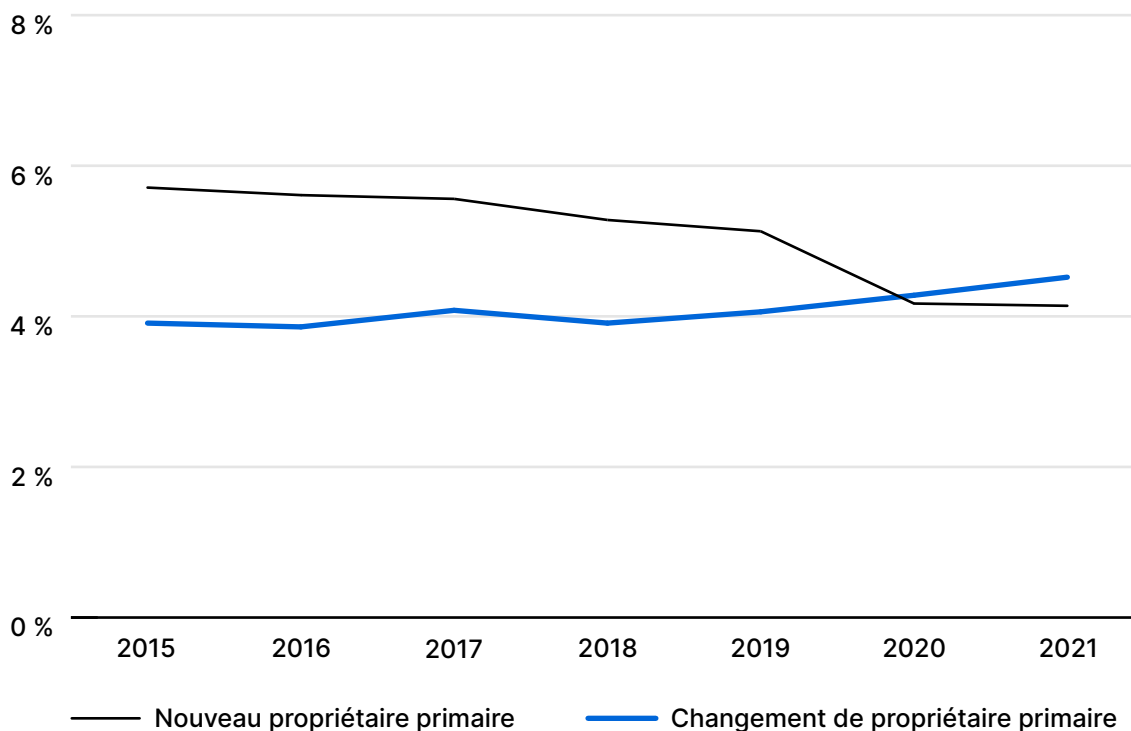


Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec.

Par rapport à 2015, ceci représente une augmentation annuelle moyenne du nombre de transferts d'entreprise de 4,7 % en 2021. Cette augmentation est supérieure au taux de croissance annuelle moyen du nombre de PMEAE au Québec au cours de la même période (2 %).

D'ailleurs, bien que le nombre de PMEAE s'est accru de 2,0 % par année en moyenne entre 2015 et 2021, la Figure 3 suggère un renversement de l'importance relative entre le reprenariat et l'entrepreneuriat au Québec depuis la pandémie de la COVID-19 (voir Figure 3). On observe que le taux de nouveau propriétaire primaire qui est associé aux créations et ouverture de nouvelles entreprises fléchit sous celui de changements de propriétaire primaire en 2020.

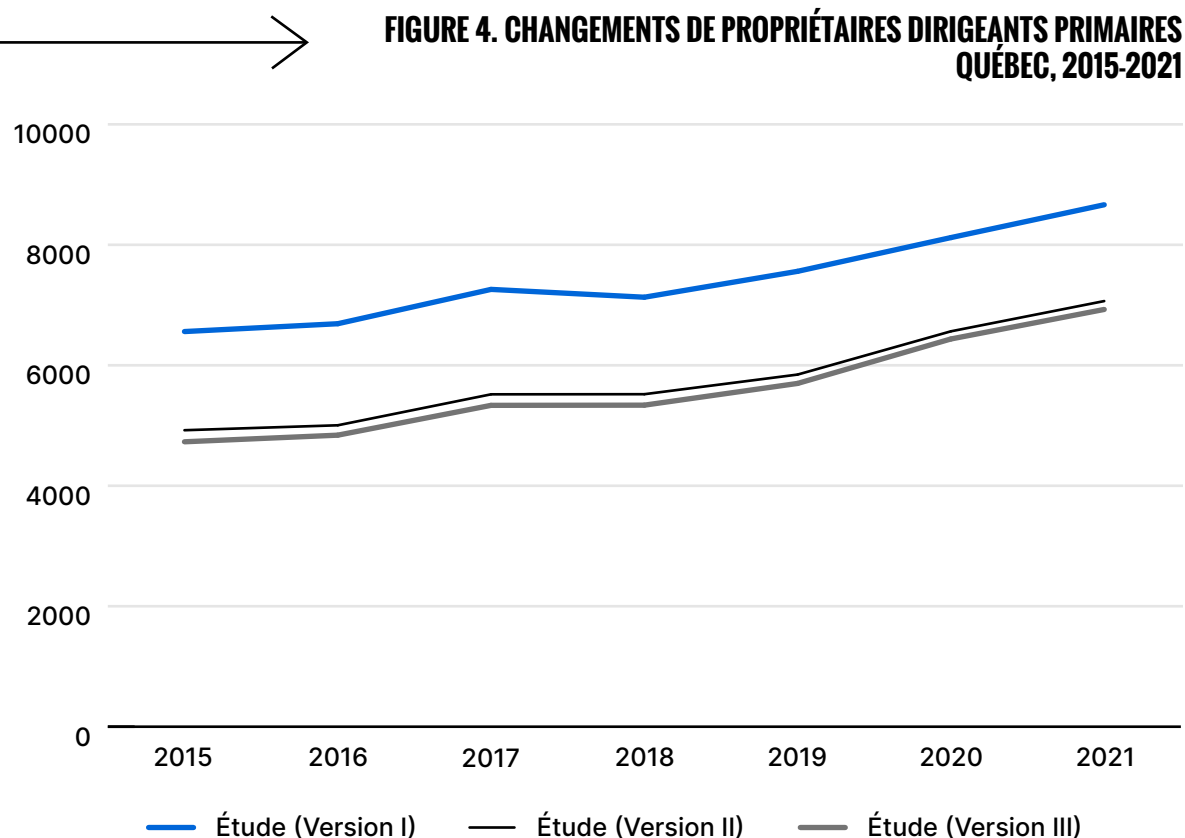
FIGURE 3. TAUX DE CHANGEMENT ET DE NOUVEAU PROPRIÉTAIRE PRIMAIRE (EN POURCENTAGE DU NOMBRE TOTAL DE PMEAE) QUÉBEC, 2015-2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Bien que la méthodologie ne permet pas de comparer le nombre total de transferts d'entreprise avec le nombre total de créations ex nihilo d'entreprise avec employés au Québec en raison des critères d'exclusion à la population cible (voir Annexe méthodologique), trois raisons suggèrent que le nombre de transferts d'entreprises pourrait surpasser le nombre de démarrages ex nihilo d'entreprise avec employés au Québec en 2021. Premièrement, une analyse approfondie de la méthodologie (non rapportée dans cette étude) montre que le nombre de naissances d'entreprise avec employés représente environ 25% du nombre total de nouveaux propriétaires primaires d'entreprise avec employés au cours de la période 2015-2021. Deuxièmement, le taux de transferts d'entreprise est plus de deux fois celui de nouveau propriétaire primaire pour les entreprises de 5 à 499 employés au Québec en 2021. De plus, le taux de transferts d'entreprise a augmenté dans ces catégories de taille d'entreprise (voir la section 4.3). Par exemple, le taux de transferts d'entreprise de 20 à 99 employés a graduellement augmenté de 6,8% en 2015 à 8,7% en 2021. Finalement, dans la catégorie des entreprises de 1 à 4 employés où se concentre la vaste majorité de naissances d'entreprise avec employés au Québec, la proportion de changement de propriétaire primaire par rapport au nouveau propriétaire primaire a progressé de 40 % au cours de la période 2015-2017 à 52 % pour la période 2018-2021.

Pour évaluer la sensibilité de la méthodologie aux différentes exclusions pour identifier un changement de propriétaire-primaire d'entreprise à cause de données manquantes sur le nombre d'employés, le seuil de revenu de l'entreprise ou de valeurs manquantes dans certaines bases de données couplées, la Figure 4 compare la sensibilité des résultats aux différentes versions.



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

On constate en effet un impact relativement important sur le dénombrement de transferts d'entreprise entre la version I et la version II, mais peu sur les taux de croissance observés depuis 2015. Bénéficiant de l'effet d'un dénominateur plus faible, le taux de croissance observé de la version III est plus élevé que celui de la version II et ce dernier est plus élevé que celui de la version I. Lorsqu'on normalise les taux de croissance, la différence est mineure.

Pour cette raison, à l'exception des résultats financiers et des retombées économiques présentés à la prochaine section, les autres résultats de cette étude utilisent les données de la Version I de la base de données, moins restrictives et moins sensibles aux fluctuations du nombre d'employés et du revenu de l'entreprise entre deux périodes de référence.

3.2 RÉSULTATS FINANCIERS ET RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

Quelles sont les retombées financières et économiques moyennes de ces transferts d'entreprise ?

Le Tableau 1 montre que les transferts d'entreprise touchent des entreprises dont les résultats financiers et les retombées économiques sont importants. En 2021, ces entreprises employaient près de 17 employés en moyenne et avaient des revenus totaux approchant le 5 millions de dollars et des actifs déclarés de près de 4 millions de dollars en moyenne. Les transferts d'entreprises représentent plus de 41 milliards de revenus, 33 milliards d'actifs des entreprises et près de 137 000 employés, soit 3 % de l'emploi total au Québec en 2021.

TABEAU 1. RETOMBÉES DES CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE, QUÉBEC, 2021

Retombées	Moyenne par transfert d'entreprise	Total (Estimation)
Nombre d'employés	16,7	136 907
Revenus totaux	4 824 000 \$	41 799 960 000 \$
Actifs	3 841 000 \$	33 282 265 000 \$
Bénéfice avant impôts	470 000 \$	4 072 550 00 \$
Revenu net après impôts et éléments extraordinaires	404 000 \$	3 500 660 000 \$

Source: Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ). Les retombées moyennes sont obtenues de la version III de la base de données et le nombre de transferts d'entreprise utilisé pour l'estimation agrégée provient de la version I.

En 2021, le bénéfice avant impôts (BAI) moyen de ces PMEAE était de 470 000 \$. Sachant que le BAI moyen est de 232 000 \$ dans le cas de transferts d'entreprise au conjoint et de 287 000 \$ en moyenne dans le cas des entreprises qui conservent le même propriétaire primaire en 2021, cela montre que les entreprises qui font l'objet d'un transfert sont certaines des plus profitables au Québec. Ces résultats suggèrent également que les retombées économiques et financières d'un transfert managérial, entrepreneurial ou mixte sont supérieures à celles d'un transfert au conjoint.

D'ailleurs, on peut montrer que le revenu moyen par employé des entreprises qui sont transférées (une mesure de la productivité de l'entreprise) est supérieur de + 168 % à celles des PMEAE créées, ouvertes ou réouvertes et de + 8,4 % par rapport à celles qui ne changent pas de propriétaire-dirigeant primaire en 2021. Puisque cette différence pourrait également s'expliquer par une répartition industrielle ou régionale différente des transferts d'entreprise par rapport aux autres entreprises qui ne changent pas de propriétaires ou qui sont nouvellement créées, ouvertes ou réouvertes, on s'intéresse à la répartition des transferts d'entreprise à la prochaine section.

4. LA RÉPARTITION DES TRANSFERTS D'ENTREPRISE AU QUÉBEC

Puisque la répartition industrielle et régionale des transferts d'entreprise au Québec peut avoir une influence sur les retombées des transferts d'entreprise dans la communauté, cette section présente un portrait en deux volets de la répartition industrielle et régionale des transferts d'entreprise au Québec.

Dans un premier temps, on présente la répartition des transferts d'entreprise en 2021. Puis, dans un deuxième temps, on présente les industries et les régions administratives qui observent la plus forte croissance de transferts d'entreprise entre 2015 et 2021.

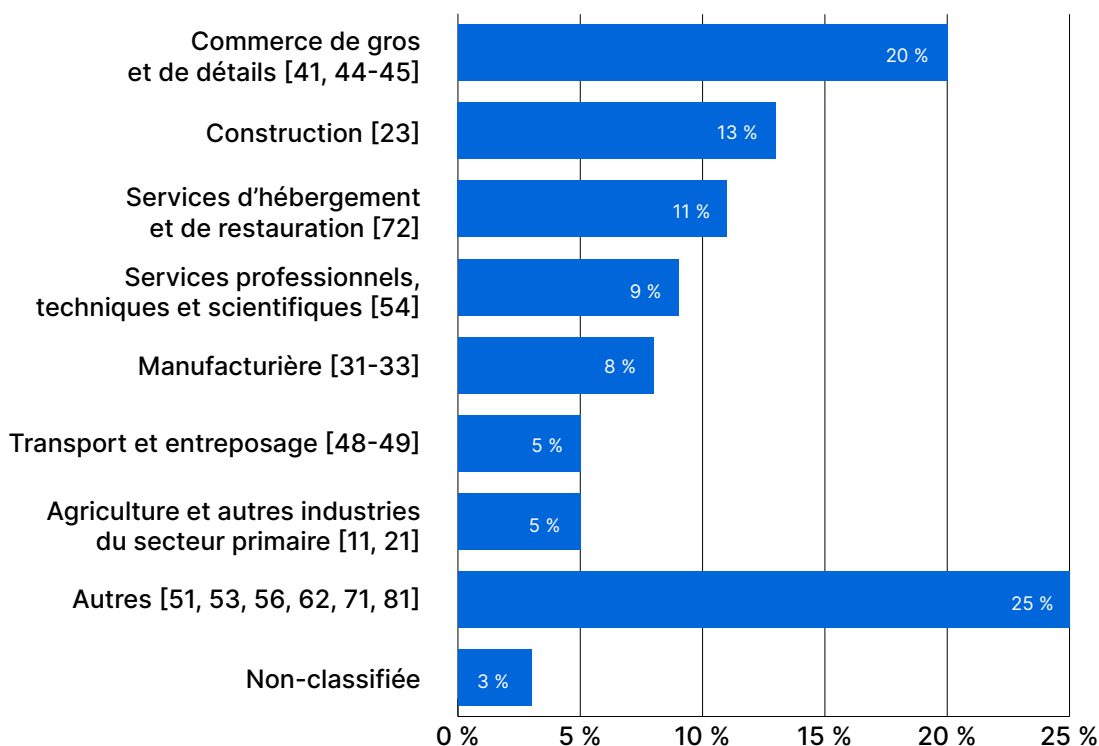
Cette section fait un portrait plus détaillé qui montre où les industries et les régions où les besoins d'expertises et de financement sont probablement plus importants au Québec.

4.1 LA RÉPARTITION INDUSTRIELLE

En termes de la répartition industrielle, la Figure 5 montre que les transferts d'entreprise se produisent dans toutes les industries au Québec. En 2021, un transfert d'entreprise sur cinq (20 %) se produisait dans l'industrie de commerce de gros et de détail alors que plus 25 % des transferts d'entreprise se produisaient dans les secteurs autres comme les secteurs de Industrie de l'information et industrie culturelle [51], Services immobiliers et services de location et de location à bail [53], Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement [56], Soins de santé et assistance sociale [62], Arts, spectacles et loisirs [71], et Autres services (sauf les administrations publiques) [81].

Les autres industries où les transferts d'entreprise ont été plus importants au Québec sont l'industrie de la construction [23] avec 13 % des transferts d'entreprise et l'industrie des services d'hébergement et de la restauration [72] avec 11 % des 8 665 transferts de PMEAE au Québec en 2021.

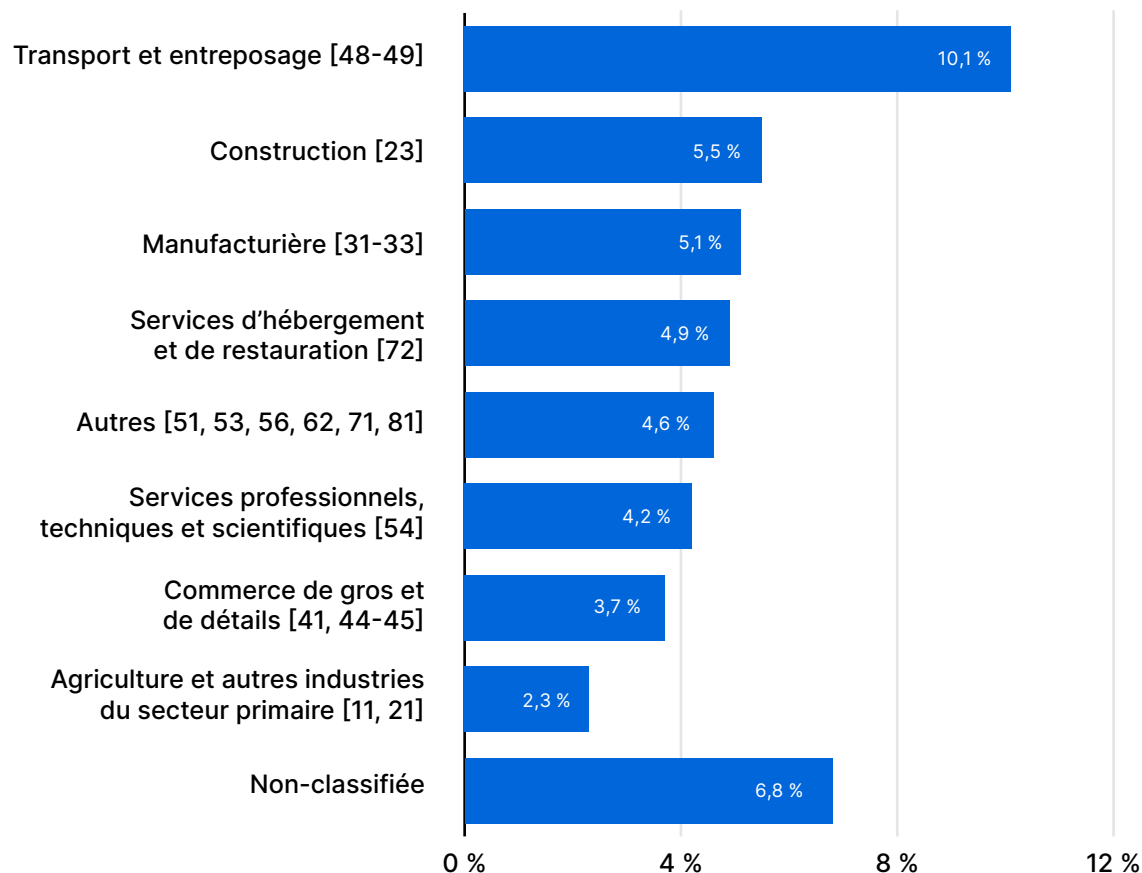
FIGURE 5. CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE POURCENTAGE DU TOTAL, PAR INDUSTRIE QUÉBEC, 2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ). Les codes du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) au Canada en 2022 (version 1.0) sont entre crochets.

Lorsqu'on s'intéresse aux industries qui ont connu la plus forte croissance annuelle moyenne de transferts d'entreprise entre 2015 et 2021, on constate une augmentation annuelle moyenne de plus de 2 % dans toutes les industries au Québec (Figure 6). Les trois industries où l'on observe les plus fortes augmentations sont l'industrie du transport et l'entreposage (+ 10,1 %), de la construction (+ 5,5 %) et l'industrie manufacturière (+ 5,1 %).

FIGURE 6. CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DU NOMBRE DE CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE POURCENTAGE DU TOTAL PAR INDUSTRIE, QUÉBEC, 2015-2021



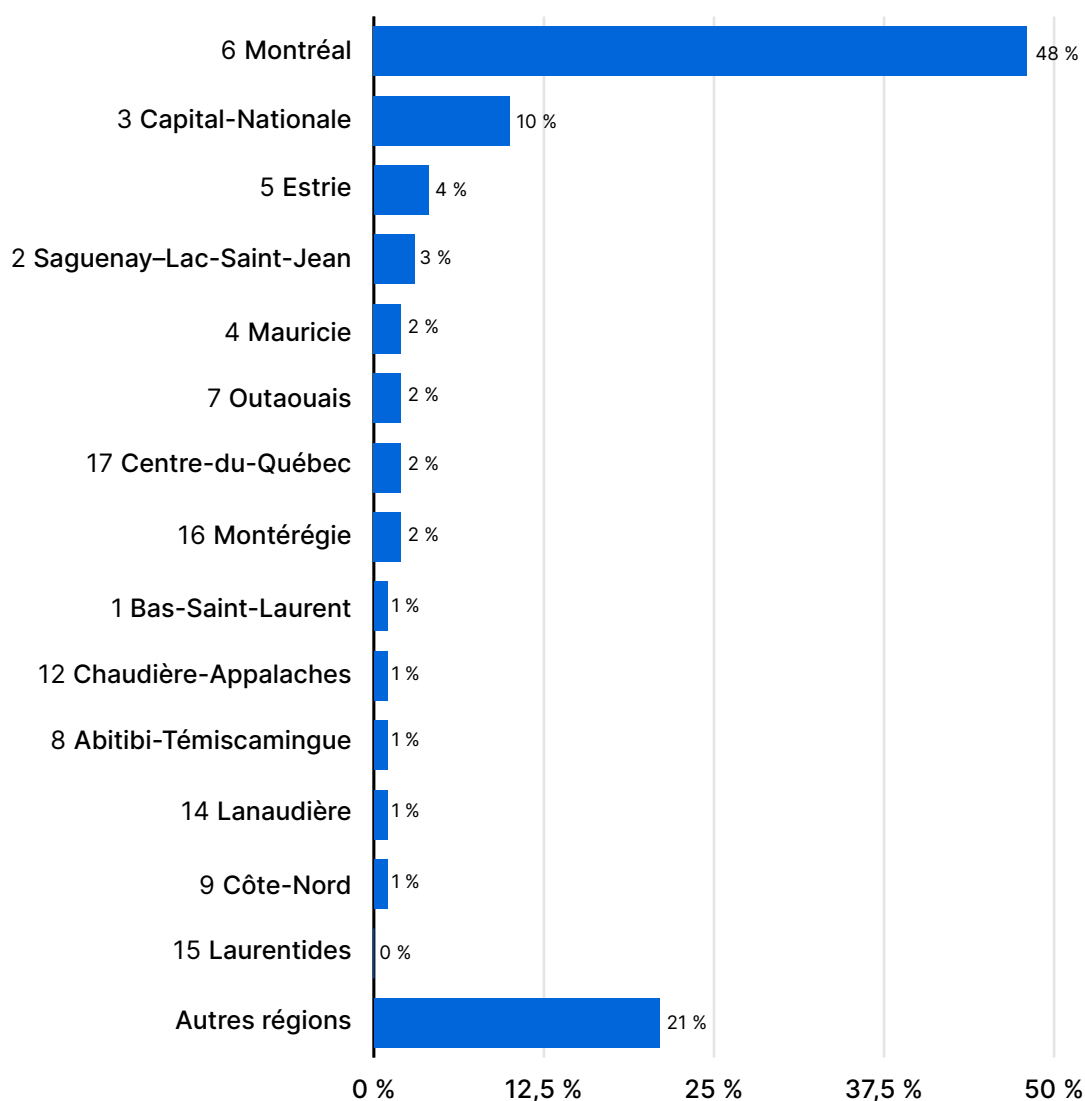
Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

4.2 LA RÉPARTITION RÉGIONALE

Lorsqu'on s'intéresse à la répartition régionale des transferts d'entreprise sur le territoire du Québec en 2021, trois constats s'imposent.

Premièrement, la Figure 7 montre qu'en 2021 les transferts d'entreprise se concentrent principalement dans la grande région métropolitaine de Montréal (48 %) suivi de la région de la Capitale-Nationale (10 %) et de l'Estrie (4%).

**FIGURE 7. POURCENTAGE DE CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT, PRIMAIRE
RÉPARTITION PAR RÉGION ADMINISTRATIVE DES RMR ET AR QUÉBEC, 2021**



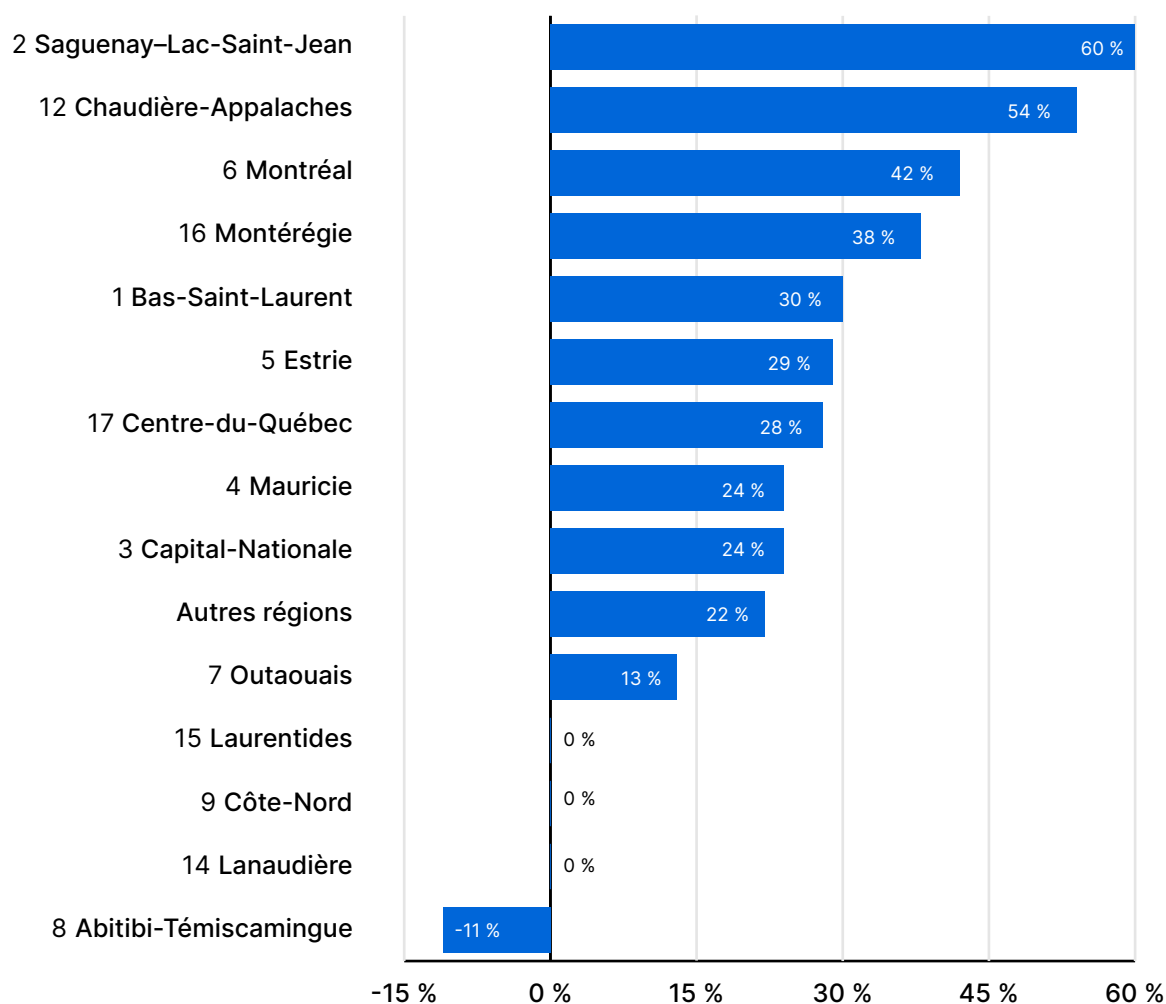
Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Deuxièmement, trois régions administratives se démarquent par le faible nombre de transferts d'entreprise en 2021, soit Lanaudière (55 transferts d'entreprise), la Côte-Nord (40) et les Laurentides (15). Cependant, les taux de transferts d'entreprise de ces régions sont tous supérieurs à celui de Montréal (4,23 %), à l'exception de la région de la Côte-Nord où le taux de transferts d'entreprise était de 3,7 % en 2021.

Troisièmement, une proportion importante de transferts d'entreprise s'est effectuée dans des régions qui ne pouvaient être classées dans les RMR et les AR du Québec. Ceci indique que des transferts d'entreprise s'effectuent sur l'ensemble du territoire du Québec.

Au cours de la période 2015-2021, les trois régions administratives où l'on constate la plus forte augmentation du nombre de changements de propriétaire-dirigeant primaire sont le Saguenay-Lac-St-Jean (60,0 %), Chaudière-Appalaches (53,8 %) et Montréal (41,9 %). Par contre, on observe un déclin ou une stagnation du nombre de transferts d'entreprise dans quatre régions administratives: l'Abitibi-Témiscamingue, Lanaudière, la Côte-Nord et les Laurentides.

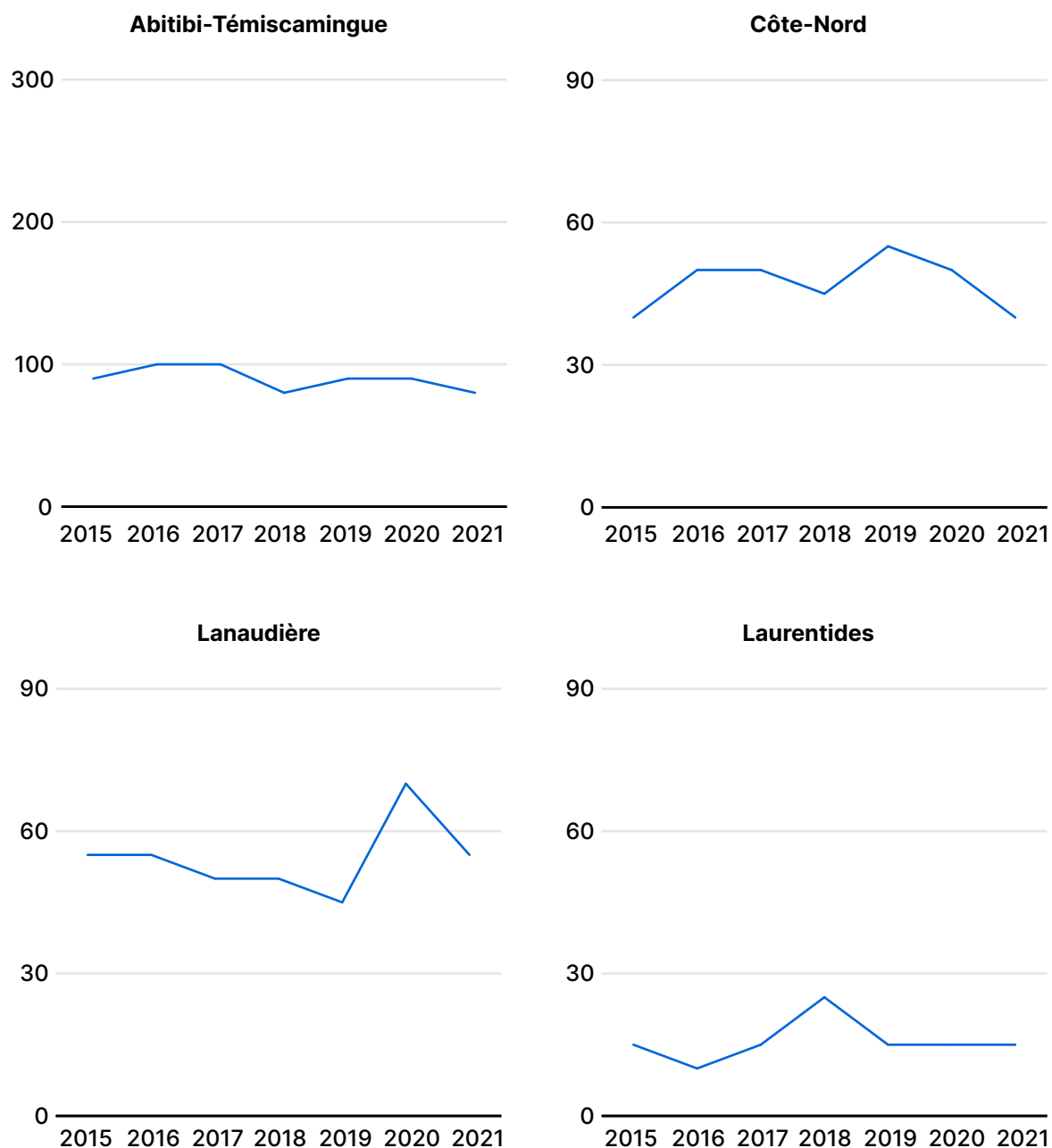
FIGURE 8. CROISSANCE TOTALE DE CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE PAR RÉGION ADMINISTRATIVE QUÉBEC, 2015-2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Et lorsqu'on compare l'évolution temporelle de ces quatre régions à la Figure 9, on remarque une variation relativement faible du nombre de transferts d'entreprise dans le temps, à l'exception de Lanaudière qui a connu une augmentation importante en 2020.

**FIGURE 9. ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE
RÉGIONS ADMINISTRATIVES SÉLECTIONNÉES, QUÉBEC, 2015-2021**



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Comme plusieurs facteurs peuvent contribuer à restreindre le nombre de transferts d'entreprise dans une région, dont le nombre d'années d'expérience du propriétaire-dirigeant primaire de l'entreprise et des contraintes à la capacité d'augmenter l'offre de services des experts et des professionnels, il sera nécessaire d'analyser plus attentivement les circonstances particulières de chacune de ces régions avant de pouvoir tirer des conclusions sur les causes probables de la faible croissance du nombre de transferts d'entreprise.

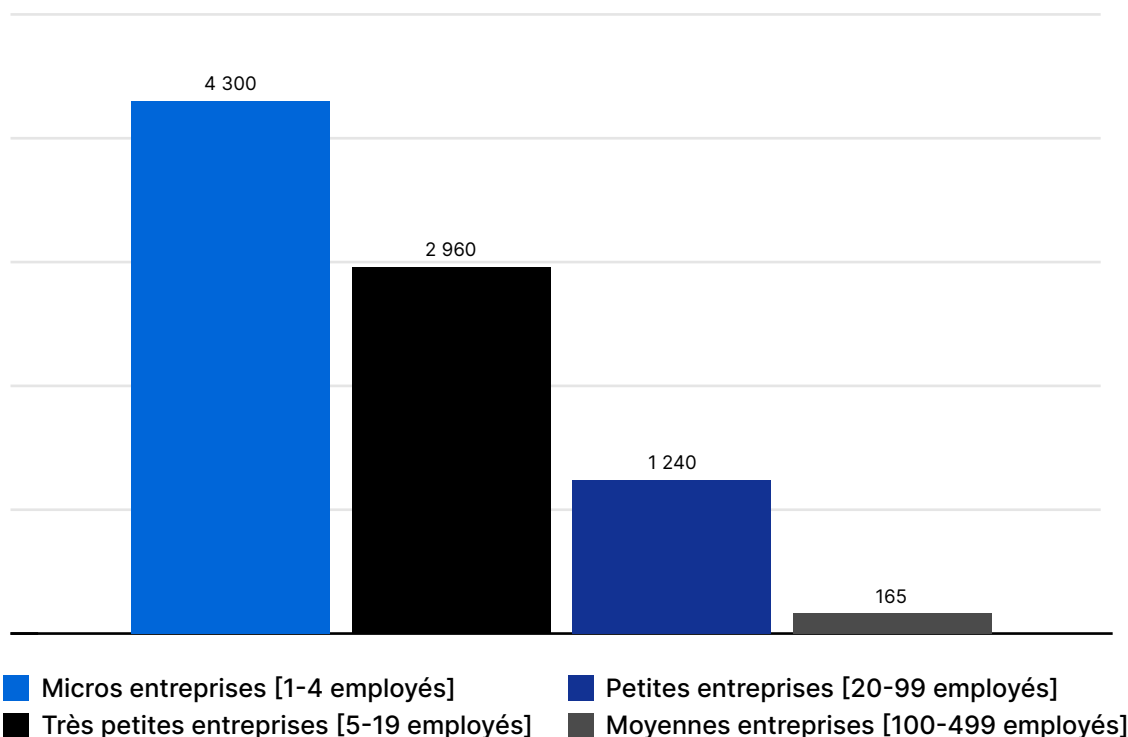
4.3 LA RÉPARTITION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

Différentes catégorisations de taille d'entreprise sont utilisées pour segmenter la demande d'accompagnement, d'expertise et de financement des entreprises au Québec. Certaines catégorisations privilégient la valeur d'une transaction, le volume des ventes, le nombre d'employés ou une combinaison de ces différents critères.

Dans le milieu du transfert d'entreprise au Québec, celle qui semble privilégiée distingue les micros entreprises de 1 à 4 employés, des très petites entreprises de 5 à 19 employés, des petites entreprises de 20 à 99 employés, des moyennes entreprises de 100 à 499 employés, des grandes et des très grandes entreprises.

La Figure 10 présente la répartition des transferts d'entreprise en 2021 au Québec en fonction de ces catégories de taille d'entreprise. En termes du nombre de transferts d'entreprise, la quasi-majorité des transferts d'entreprise effectués implique des micros entreprises (49,6 %), suivis des transferts de très petites entreprises (34,2 %), des transferts de petites entreprises (14,3 %) et des moyennes entreprises (1,9 %). On remarque également que si l'on combine le segment des très petites et des petites entreprises, donc de 5 à 99 employés, qu'il est presque aussi important que celui des micros entreprises, car il représente tout près de la moitié des transferts d'entreprises au Québec en 2021 (48,5 %). Puisque cette répartition est relativement stable depuis 2015, cela semble correspondre à l'expérience des praticiens sur le terrain.

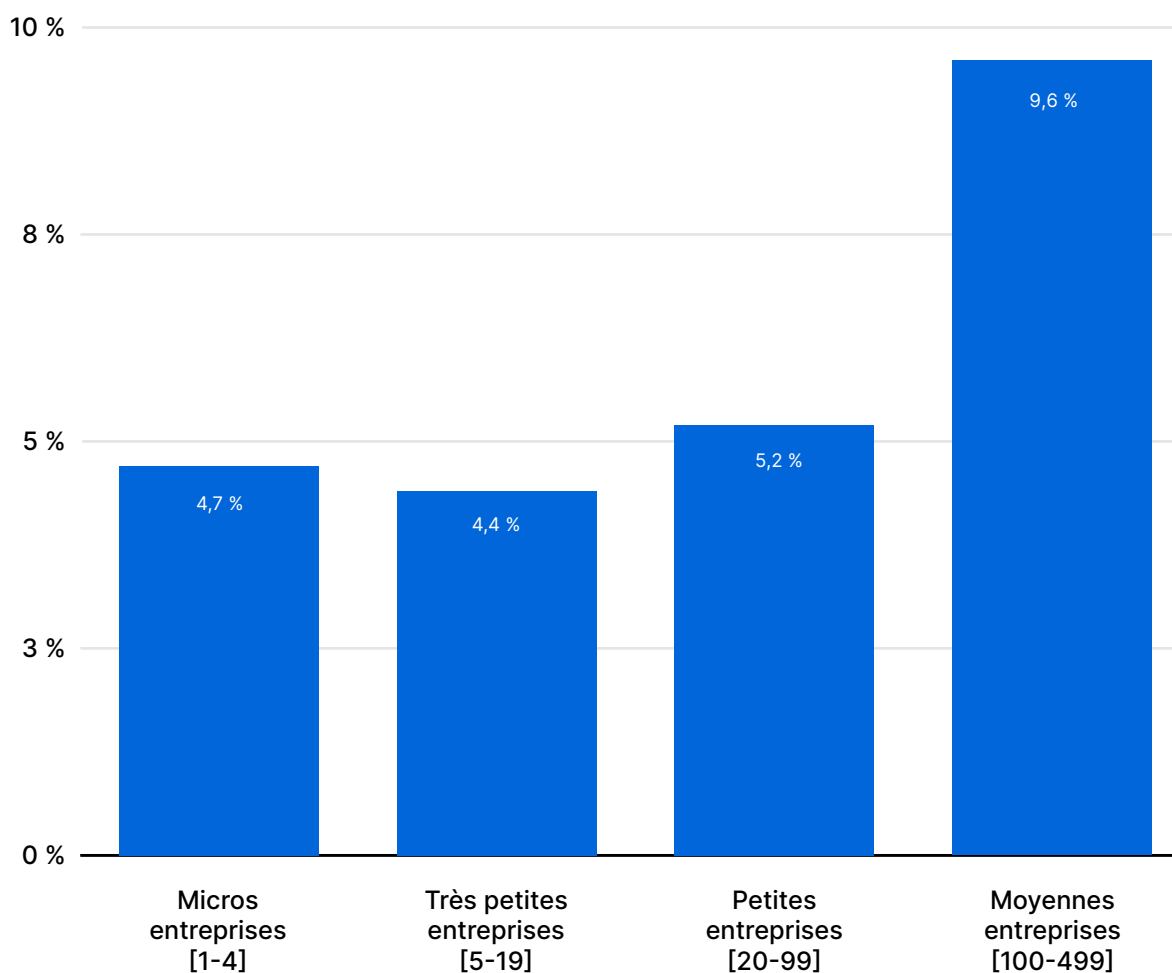
FIGURE 10. CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE PAR CATÉGORIE DE LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, 2021



Au cours de la période 2015-2021, on constate que la plus forte augmentation de transferts d'entreprise touche les entreprises de taille moyenne de 100 à 499 employés, suivi des petites entreprises de 20 à 99 employés (Figure 11).

Entre 2015 et 2021, le nombre de transferts de petites entreprises de 20 à 99 employés est passé de 915 à 1240. On comprend mieux l'importance des transferts d'entreprise pour ce segment de taille d'entreprise au Québec sachant qu'il se transfère près de trois fois plus de petites entreprises qu'il ne s'en créent au Québec depuis 2016. Entre 2016 et 2021, on constate plus de mille transferts de petites entreprises en moyenne chaque année (1 080) alors qu'on dénombre la naissance de 372 petites entreprises en moyenne pour la même période selon la base de données des indicateurs d'entrepreneuriat.

**FIGURE 11. CHANGEMENT DE DIRIGEANT-PROPRIÉTAIRE PRIMAIRE
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE PAR CATÉGORIE DE TAILLE DE L'ENTREPRISE
QUÉBEC, 2015-2021**



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

5. PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DES REPRENEURS AU QUÉBEC

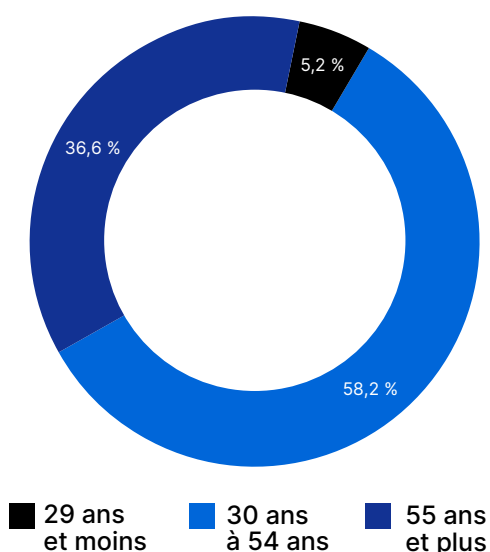
Considérant les analyses démographiques de Cossette et Mélançon (2011), on craignait depuis longtemps qu'un manque relatif de repreneurs menace la pérennité de plusieurs entreprises. L'étude montre à la section 3 que les repreneurs étaient tout de même suffisamment nombreux en 2021 pour réaliser 8 665 transferts d'entreprise au Québec, une augmentation de 32,1 % par rapport à 2015.

Qui sont ces repreneurs? Dans cette section, on présente le profil démographique de ces repreneurs en 2021 et on fait une analyse sommaire de l'évolution de ce profil depuis 2015.

5.1 L'ÂGE DU REPRENEUR

En 2021, les repreneurs âgés de 30 à 54 ans représentent 58,2 % des changements de propriétaire-dirigeant primaire au Québec (voir Figure 12). Ils sont suivis par des repreneurs seniors de 55 ans et plus (36,6 %) et des jeunes repreneurs (5,2 %) de 29 ans et moins.

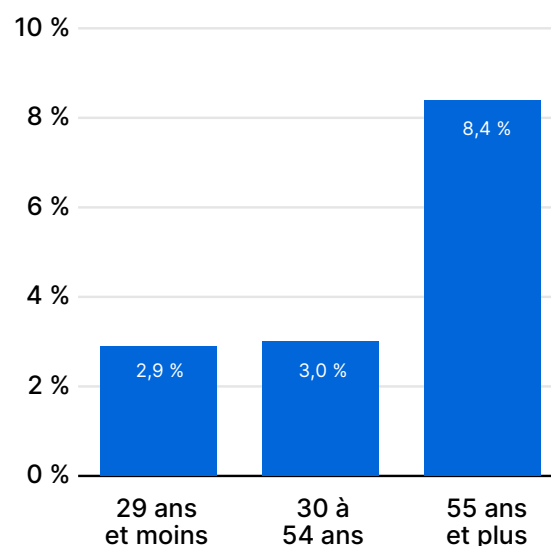
FIGURE 12. CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE EN POURCENTAGE DU NOMBRE TOTAL PAR CATÉGORIE D'ÂGE DU REPRENEUR QUÉBEC, 2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Au cours de la période 2015-2021, la croissance annuelle moyenne des repreneurs âgés de 55 ans et plus a augmenté de 8,4 %, soit 5,4 points de pourcentage de plus que pour les repreneurs de 30 à 54 ans et 5,5 points de pourcentage de plus que les jeunes repreneurs âgés de 29 ans et moins (Figure 13).

FIGURE 13. CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES CHANGEMENTS DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE PAR CATÉGORIE D'ÂGE DU REPRENEUR QUÉBEC, 2015-2021



L'évolution du profil démographique des repreneurs montrent que les seniors sont non seulement plus actifs dans les transferts d'entreprise que les jeunes, mais qu'ils font partie intégrante de la relève entrepreneuriale.

Dans le futur, d'autres études permettront de mieux identifier les entreprises qui intéressent les repreneurs seniors. Ces entreprises sont dans quel secteur d'activité et dans quelle région? Ces études permettront également de mieux comprendre le rôle des seniors dans la régénération stratégique de ces entreprises.

Aussi, les données montrent que la relève entrepreneuriale semble plus difficile chez les jeunes. Bien qu'il peut effectivement être plus difficile pour les jeunes repreneurs de trouver du financement pour réaliser un transfert de l'envergure de l'entreprise moyenne, avec des actifs s'élevant à près de 4 millions de dollars en 2021 (Tableau X), d'autres études seront nécessaires afin de mieux comprendre l'intérêt et les barrières des jeunes pour le repreneuriat au Québec vis-à-vis la création et le démarrage de nouvelles entreprises.

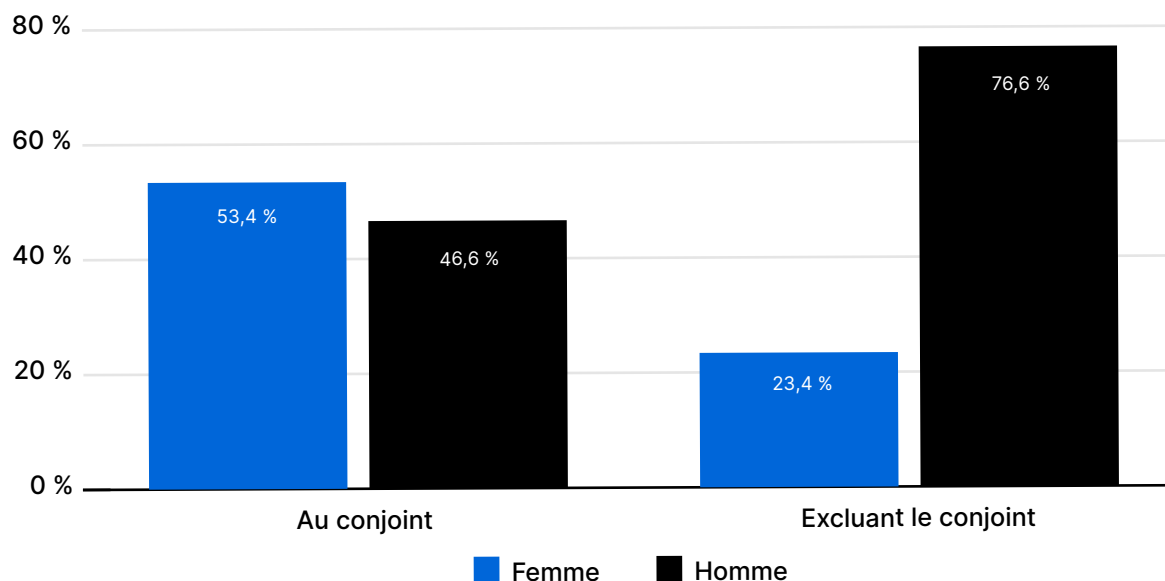
5.2 LE SEXE DU REPRENEUR

Dans les économies développées, les femmes sont sous-représentées à toutes les étapes de l'échelle entrepreneuriale, de la phase de reconnaissance des opportunités entrepreneuriales à la propriété majoritaire des PME (par ex. Crane, 2022; Hughes et Saunders, 2022; Hughes, 2015; Ibanescu et Marchand, 2017; Grekou et al., 2018 ; Kariv, 2011; St-Jean et Duhamel, 2018; Yadav et Unni, 2016). La situation dans les provinces canadiennes n'est pas différente.

Par exemple, uniquement 17,3 % des entreprises privées au Québec étaient détenues majoritairement par des femmes au quatrième trimestre de 2023 selon l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises. Elles le sont également lorsqu'il est question de transferts d'entreprise, mais dans une moindre mesure. Selon l'Institut de la statistique du Québec (2023), 24,7 % des PME créées ex nihilo au Québec étaient détenues majoritairement par une femme en 2020, alors que la proportion était de 30,1 % chez les PME achetées ou transférées.

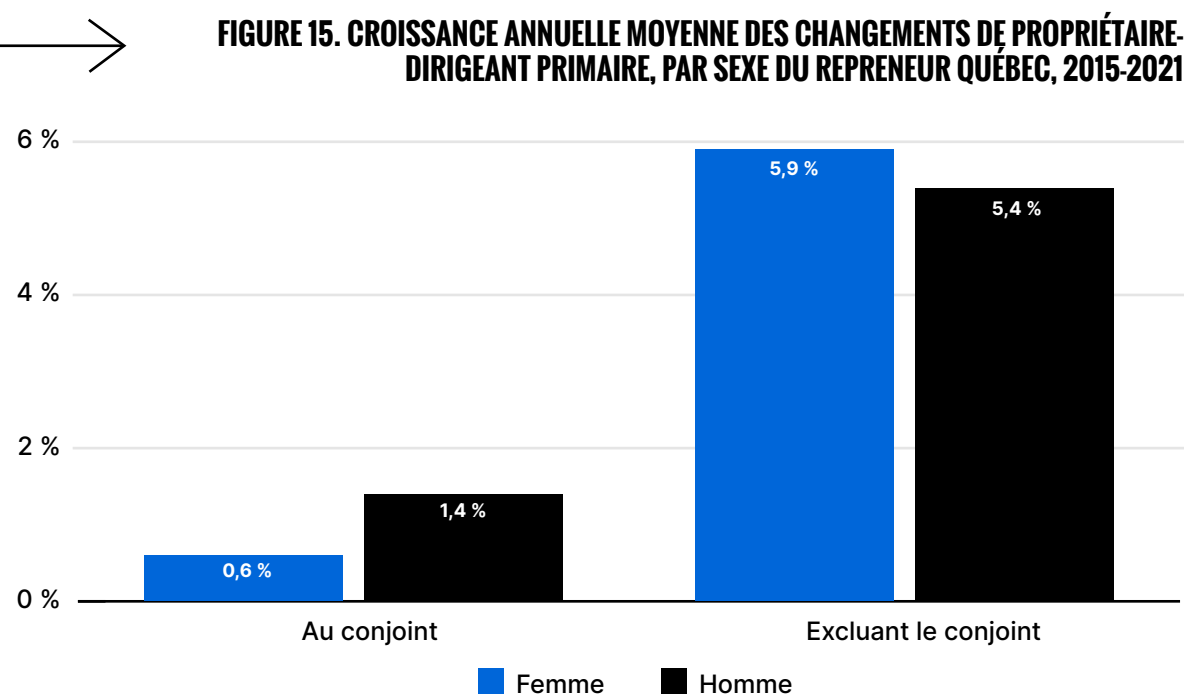
En d'autres mots, le repreneuriat est plus inclusif pour les femmes au Québec, même si la situation est encore loin d'être équitable. En 2021, 27,9 % des changements de propriétaire-dirigeant primaire impliquent des repreneures. Par contre, comme le montre la Figure 14, une proportion importante des 2 420 transferts d'entreprise impliquant des repreneures en 2021 sont le résultat d'un transfert au conjoint. En 2021, 700 des 1 310 transferts d'entreprise au conjoint étaient destinés à une femme (53,4 %) en 2021 alors que 1 720 des 7 355 transferts d'entreprise excluant ceux au conjoint étaient destinés à une repreneure (23,4 %).

FIGURE 14. POURCENTAGE DE CHANGEMENTS DU PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE PAR LE SEXE DU REPRENEUR QUÉBEC, 2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

Ainsi, puisque 76,6 % des transferts d'entreprise excluant le conjoint sont destinés à des hommes, l'écart demeure considérable entre les hommes et les femmes dans le reprenariat au Québec en 2021 lorsqu'on omet les transferts d'entreprise au conjoint. De plus, on observe que la situation s'améliore légèrement depuis 2015. Comme le montre la Figure 15, la croissance annuelle moyenne des femmes dans les transferts d'entreprise excluant le conjoint depuis 2015 est légèrement supérieure à celle des hommes, alors qu'elle est inférieure pour les transferts d'entreprise au conjoint. Cela suggère que l'écart devrait éventuellement se résorber.



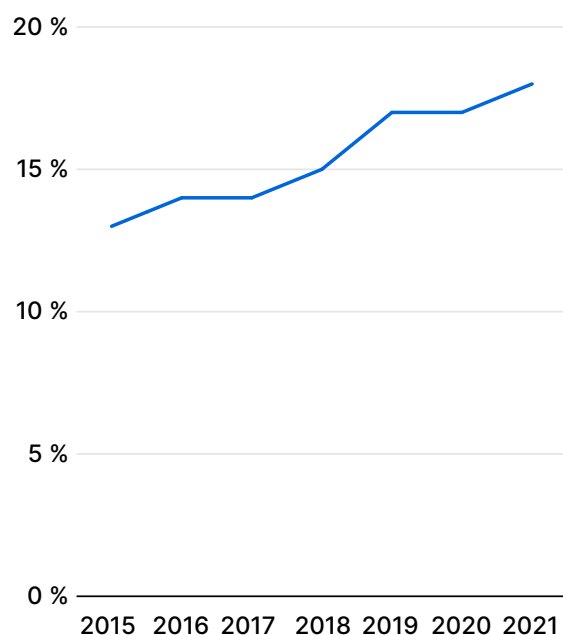
Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).



5.3 LE REPRENEUR IMMIGRANT

Au Québec, la proportion de repreneurs nés au Canada a baissé graduellement de 86,5 % en 2015 à 82,3 % en 2021. Ainsi, comme le montre la Figure 16, une proportion croissante des repreneurs sont immigrants. En 2015, les immigrants représentaient 13,5 % des repreneurs au Québec, cette proportion atteint 17,7 % en 2021. Annuellement, on dénombre 1 147 repreneurs immigrants en moyenne au Québec au cours de la période 2015-2021.

FIGURE 16. CHANGEMENT DE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE POURCENTAGE DE REPRENEURS IMMIGRANTS QUÉBEC, 2015-2021

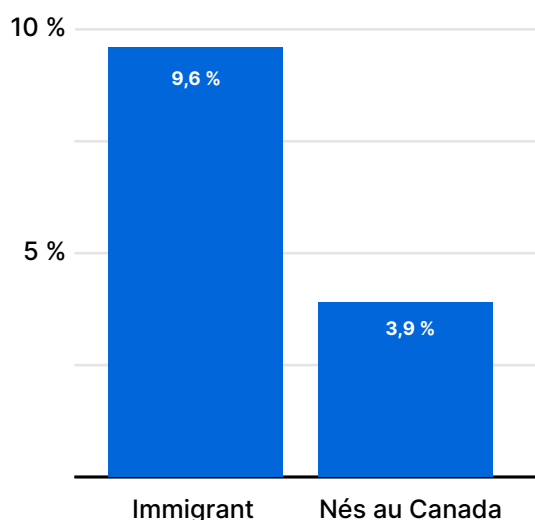


Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

1 147
repreneurs immigrants
en moyenne chaque
année au Québec
de 2015 à 2021.

La croissance annuelle moyenne du repreneuriat immigrant au Québec est de 9,6 % au cours de la période 2015-2021 (voir Figure 17), pour atteindre 1 535 nouveaux repreneurs immigrants en 2021. Ceci représente une augmentation importante de 73,4 % depuis 2015.

FIGURE 17. CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE CHANGEMENTS DU PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT PRIMAIRE PAR STATUT D'IMMIGRANT DU REPRENEUR QUÉBEC, 2015-2021



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

6. PRÉVISIONS 2024-2028

Les prévisions sont couramment utilisées pour soutenir la prise de décision éclairée des acteurs privés et publics. Avec les données disponibles, il est possible d'effectuer des prévisions du nombre de transferts d'entreprise à venir à partir d'une extrapolation de la tendance.

Les estimations du Tableau 1 ci-dessous confirment une tendance linéaire à la hausse du nombre de transferts d'entreprise au Québec entre 2014 et 2021 peu importe la catégorie de taille de l'entreprise.⁷ L'interprétation du paramètre estimé de la tendance indique le nombre de nouveaux transferts d'entreprise par année pour chacune des catégories de taille des entreprises.

TABLEAU 1. ESTIMATION DE LA TENDANCE LINÉAIRE PAR CATÉGORIE DE TAILLE D'ENTREPRISE

Variable dépendante	Nombre de transferts d'entreprise				
Taille de l'entreprise	Micros	Très petites	Petites	Moyennes	Grandes
Nombre d'employés	1 à 9	10 à 19	20 à 99	100 à 249	250 à 499
Tendance	220.8929** (36.69833)	58.75** (4.396293)	49.10714** (5.277447)	7.321429** (.9262874)	2,321429* (.6401232)
Constante	4231.429** (137.9699)	864.2857** (24.34372)	883.5714** (27.95756)	83.57143** (4.28146)	10* (3.137983)
Élasticité (à la moyenne)	0.1727** (.02770)	0.2138** (0.01726)	0.18188** (0.02044)	0.2595** (0.32803)	0.4815** (0.14222)
Obs	7	7	7	7	7
R ²	0,873	0,930	0,853	0,861	0,556

Notes : Ce tableau présente les résultats d'estimations d'un modèle de la tendance linéaire du nombre de transferts d'entreprise par catégorie de taille d'entreprise. Bien que les tests de Durbin-Watson et de Breusch-Pagan ne peuvent rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'auto-corrélation d'une période, sous chaque coefficient estimé par régression des moindres carrés ordinaires, le tableau rapporte entre parenthèse l'estimateur de Newey-West (avec retard d'une période) de l'écart-type des coefficients estimés. Les coefficients désignés par * et ** sont statistiquement significatifs au seuil conventionnel de 5 % et de 1 %, respectivement.

⁷ Bien qu'il est de pratique courante de transformer par le logarithme une variable dépendante numérale d'une population afin d'améliorer la robustesse statistique du modèle de régression log-linéaire dans de petits échantillons, cette transformation n'est pas nécessaire pour assurer la stricte positivité du nombre d'entreprise sur l'ensemble des valeurs indépendantes et des paramètres de la régression (voir le Chapitre 19, Wooldridge, 2002).

Puisque le nombre moyen de transferts d'entreprise diffère de façon importante entre chacune des catégories, le tableau rapporte également les élasticités de la tendance évaluées à la moyenne de chaque catégorie. Elles sont toutes statistiquement significatives au seuil conventionnel de 1 %.

Toutes proportions gardées, la plus forte croissance s'observe dans la catégorie des grandes entreprises de 250 à 499 employés avec une élasticité de la tendance de 0.48 à la moyenne de 19.3 transferts par année pour la période, suivie des moyennes entreprises de 100 à 249 employés (élasticité de 0.26 à la moyenne de 112.9 transferts par année) et des très petites entreprises de 10 à 19 employés (élasticité de 0.21 à la moyenne de 1 099 transferts par année).

Ces régressions permettent d'extrapoler le nombre de transferts d'entreprise en 2024 et pour la période de cinq ans à venir, qu'il sera important de comparer dans les années à venir afin de développer des modèles de prévisions plus sophistiqués du phénomène.

Selon ces prévisions (voir Tableau 3), on pourrait s'attendre à un peu moins de 9 500 transferts d'entreprise au Québec en 2024 et à plus de 50 000 au cours des cinq prochaines années.

TABLEAU 2. PRÉVISIONS DU NOMBRE DE TRANSFERTS D'ENTREPRISE, 2024-2028

Catégorie de la taille de l'entreprise	Prévision pour 2024	Prévision pour 2024-2028
Micros (1 à 9 employés)	6 440	34 411
Très petites (10 à 19 employés)	1 452	7 846
Petites (20 à 99 employés)	1 375	7 364
Moyennes (100 à 249 employés)	157	857
Grandes (250 à 499 employés)	33	189

Source: Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec.

Il est possible d'évaluer l'incertitude associée à ces prévisions. Pour la catégorie des petites entreprises de 20 à 99 employés, l'intervalle couvrant 90 % des prévisions centrales est de 1 375 ± 3,5 % pour 2024 et de 7 364 ± 4,3 % pour l'ensemble de la période de 2024-2028, en supposant une distribution normale des erreurs de prévision hors échantillon.

Si on utilise plutôt l'intervalle empirique de prévisions en fixant l'intervalle au premier et au quatrième quartile, les intervalles de prévisions sont plus étroits à 1 375 ± 2,2 % pour 2024 et de 7 364 ± 2,1 % pour 2024-2028.

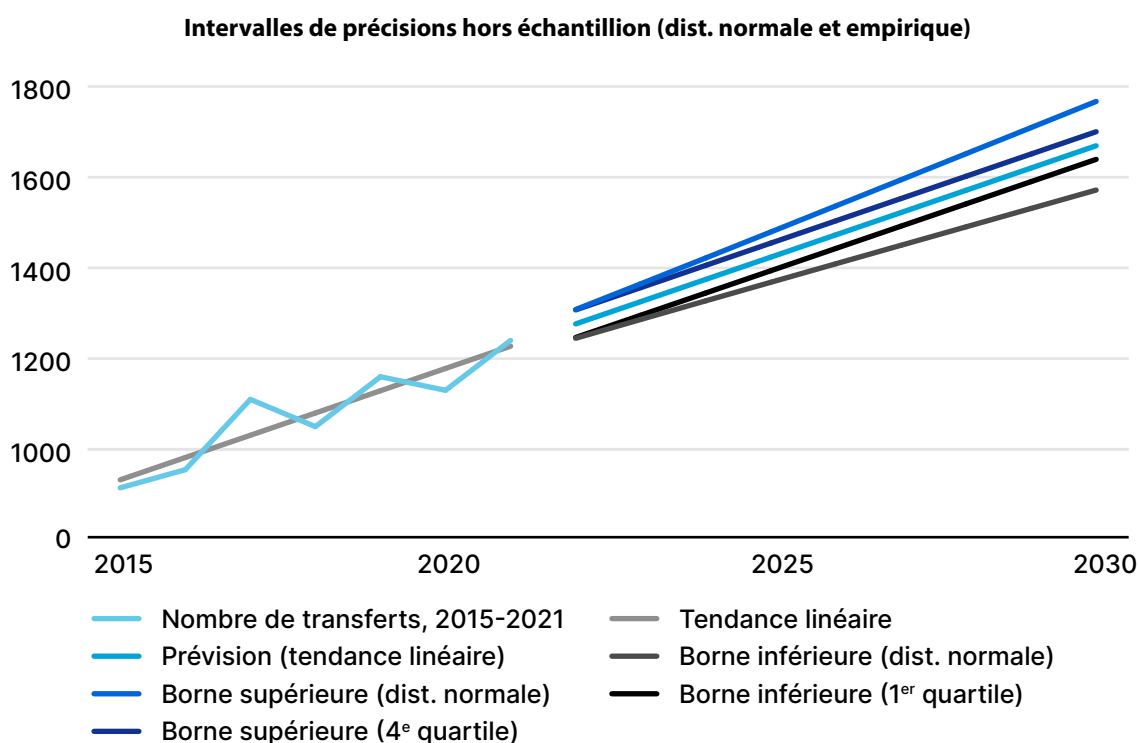
Comme la figure ci-dessous le montre, les intervalles des prévisions sont relativement étroits pour le nombre de transferts de petites entreprises, car les déviations observées de la tendance sont relativement faibles. Elles le sont également pour les autres catégories de taille d'entreprise.

Vu le faible nombre d'observations, ces prévisions sont probablement biaisées à cause d'erreurs de spécification d'un modèle d'une tendance linéaire et parce qu'elles excluent d'autres variables pertinentes d'un modèle dynamique causal du nombre de transferts d'entreprise, tel que le taux de rendements des obligations du Gouvernement du Canada sur 10 ans.⁸

Une autre façon d'estimer l'ampleur de l'activité reprenneuriale au Québec est d'utiliser le taux de risque des intentions de transferts d'entreprise au Québec en 2024. Le taux de risque mesure l'écart qui existe entre les intentions et le passe à l'action. Par exemple, le taux de risque des intentions entrepreneuriales chez les entrepreneurs au Québec est de 57 % selon les Global Entrepreneurship Monitor et de 53 % selon l'Indice entrepreneurial québécois. Ainsi, on peut estimer qu'un peu moins de 50 % des intentions de démarrage d'entreprise se matérialiseront.

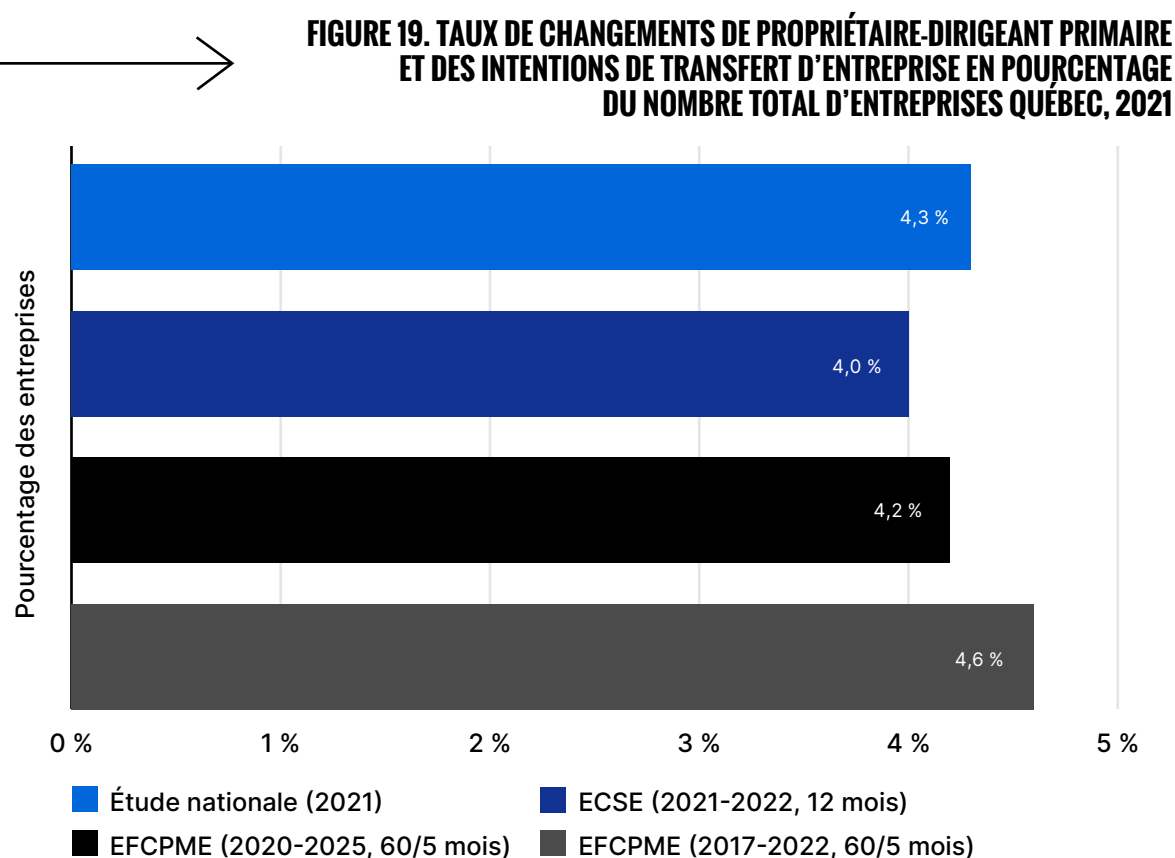
Selon l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises de Statistique Canada, le taux des intentions de vente ou de transfert d'entreprises privées était de 6,7 % en moyenne au cours des trois premiers trimestres de 2024, soit près de 14 000 entreprises en moyenne dont le propriétaire aurait l'intention de transférer ou de vendre l'entreprise au cours des prochains douze mois.

FIGURE 18. NOMBRE DE TRANSFERTS DE PETITES ENTREPRISES, 2015-2030



Source : Observatoire du reprenariat et du transfert d'entreprise du Québec.

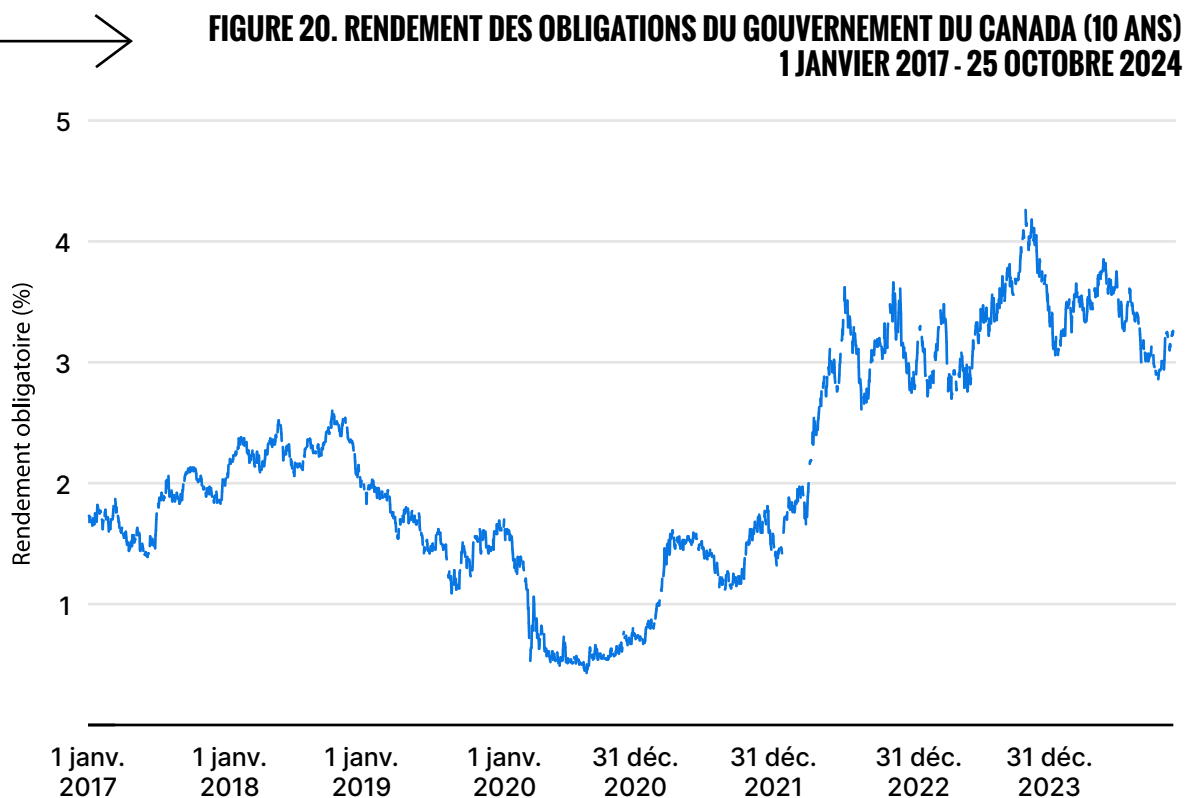
Puisque le taux de transferts d'entreprise observé au Québec en 2021 (4,3 %) se situe dans l'intervalle des taux des intentions de transferts d'entreprise de différentes enquêtes de Statistique Canada pour cette période (4,0 - 4,6 %), on peut présumer que le taux de risque des intentions de transferts d'entreprise au Québec est faible (voir Figure 19). Sous cette hypothèse, cela indiquerait qu'environ 14 000 entreprises privées seraient potentiellement transférées en 2024.



Ainsi, selon ces deux approches différentes, on estime entre 9 500 et 14 000 transferts d'entreprises privées en 2024. Cela représenterait une augmentation importante du nombre de transferts d'entreprise privée depuis 2021.

Bien entendu, il sera pertinent de revoir ces prévisions à la lumière des mises à jour annuelles des données des transferts d'entreprise au cours des prochaines années et de développer des modèles prévisionnels plus fiables. En particulier, ces prévisions ne tiennent pas compte de l'effet des taux d'intérêt sur le coût du financement d'un transfert d'entreprise.

Or, l'évolution des taux d'intérêt s'est substantiellement modifiée depuis 2015. De 2017 à 2020, la tendance des taux d'intérêt favorisait une diminution du coût de financement d'un transfert d'entreprise. Puis, suite à la montée rapide des taux d'intérêt en 2021, la stabilisation de la tendance des taux d'intérêt au cours des prochaines années demeure incertaine. Il faudra donc rester attentif aux effets de l'évolution des taux d'intérêt sur les activités de transferts d'entreprise privée et sur le taux de risque des intentions de transferts d'entreprise privée au Québec au cours des prochaines années.



7. DISCUSSION

Que retenir des tableaux et des statistiques présentées dans les sections qui précèdent ?

Premièrement, le volume de transferts d'entreprise au Québec est important, et proportionnellement plus important que pour d'autres phénomènes fréquemment associés aux transferts d'entreprise comme les fusions et les acquisitions.

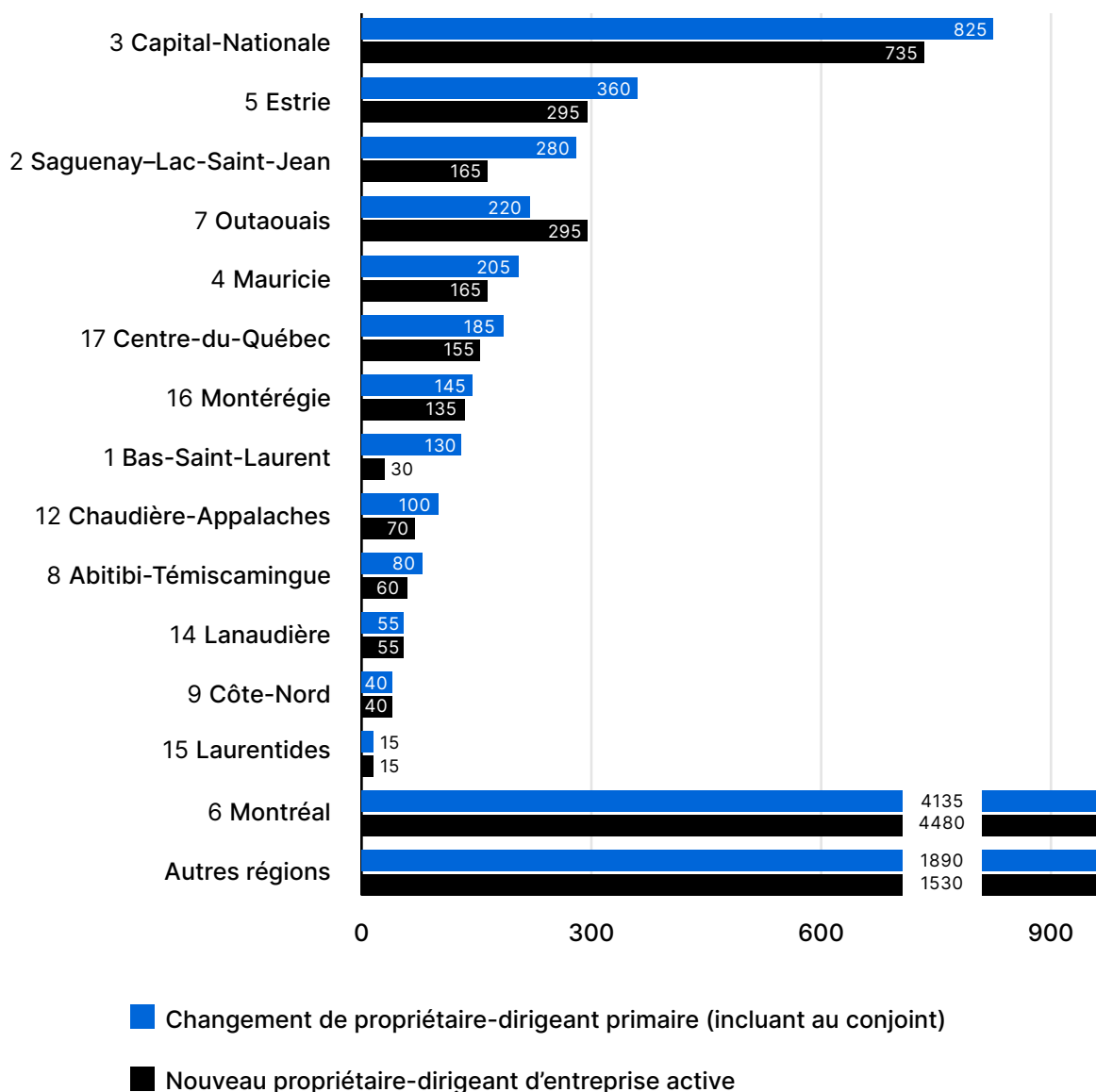
Par exemple, dans son analyse des fusions et des acquisitions inscrites au Registre des entreprises du Québec (REQ), Létourneau (2023, Annexe 4, p. 57) dénombre 4 771 fusions et acquisitions inscrites au REQ au cours des quatre trimestres de 2021, soit environ 55 % du volume de transferts d'entreprise au Québec pour la même période. Sachant que de 2017 à 2021, plus de 50 % de ces transactions de fusion ou d'acquisition visent des entreprises sans employés au Québec (voir Tableau 3.1.1.1, p. 29), l'occurrence du phénomène d'un transfert d'entreprise est plus importante que celui d'une fusion ou d'une acquisition d'entreprise chez les PME avec employés. En plus des facteurs juridiques et fiscaux qui peuvent distinguer un transfert à une fusion ou une acquisition d'entreprise, les données de cette étude montrent qu'il sera pertinent de s'intéresser aux retombées économiques qui les distinguent au cours des prochaines années.

Deuxièmement, les activités d'investissement dans le capital de croissance au Québec semblent associer et répondre, au moins en partie, aux besoins des transferts d'entreprise pour les segments des plus grandes PME à tout le moins.

Selon Réseau Capital (2023), 469 transactions d'investissement en capital de développement se sont produites au Québec en 2021 par des investisseurs institutionnels (par ex., Fonds de solidarité FTQ, Desjardins Capital, Investissement Québec et Fondation). Comme on enregistre 465 transferts d'entreprise dans la catégorie de taille de 50 à 499 employés au cours de la même période, il semble plausible que l'offre de financement est en mesure de répondre en partie à la demande de financement des repreneurs pour ces transferts d'entreprise au Québec. Ceci dit, puisque ce segment de taille d'entreprise représente seulement 5 % de tous les transferts d'entreprise avec employés, et seulement le tiers des transferts d'entreprise de 20 à 499 employés, il demeure difficile d'évaluer la situation de l'offre de financement pour les transferts d'entreprise au Québec. Comme le suggérait Cadieux et Gratton (2011), plus de clarté concernant les sources du financement du repreneuriat au Québec s'impose, et ce particulièrement pour le segment des entreprises de 20 à 99 employés. Bien que la forte augmentation de transferts d'entreprise observée depuis 2015 au Québec suggère que l'offre de financement du repreneuriat s'est amplifiée au cours des dernières années, cela n'exclut pas la possibilité que certains segments fassent face à des barrières de financement, en particulier lorsque le capital intangible d'une entreprise représente une forte proportion de la valorisation de l'entreprise.

Troisièmement, l'étude montre que les activités de transferts sont devenues plus importantes que la création de nouvelles entreprises dans la majorité des régions administratives du Québec en 2021, à l'exception des régions de Montréal et de l'Outaouais (voir Figure 21). Cela suggère que l'ensemble des acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux régionaux semblent s'adapter aux besoins spécifiques des cédants et des repreneurs au Québec.

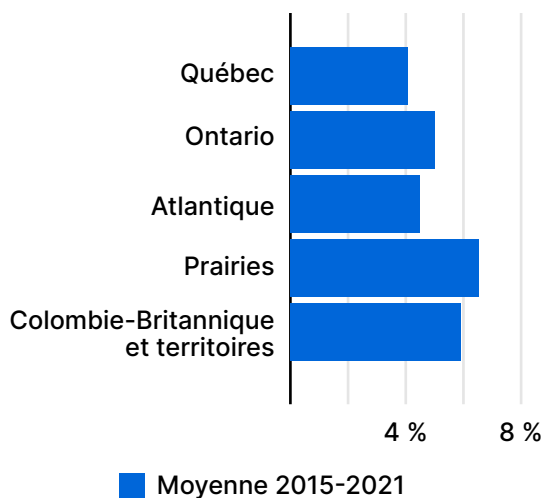
**FIGURE 21. REPRENEURIAT ET ENTREPRENEURIAT DE PMEAE
NOMBRE, PAR RÉGION ADMINISTRATIVE DES RMR ET AR
QUÉBEC, 2021**



Ceci dit, la situation dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Côte-Nord, de Lanaudière et des Laurentides pourrait être symptomatique de contraintes locales dans l'offre d'expertise, d'accompagnement, de services d'intermédiation ou de financement du repreneuriat. Il sera important d'approfondir cette question dans le futur, puisque des disparités régionales dans l'offre de financement et de services d'intermédiation du repreneuriat peuvent influencer le taux de risque des intentions de transfert d'entreprise aux niveaux local et régional.

Finalement, bien que l'on constate une forte croissance du nombre de transferts d'entreprise depuis 2015, il demeure que le Québec enregistre un taux de transferts d'entreprise plus faible que dans les autres régions du Canada pour la période de 2015-2021 (voir Figure 22).

FIGURE 22. TAUX MOYEN DE TRANSFERTS D'ENTREPRISE ACTIVE AVEC EMPLOYÉS, 2015-2021, RÉGIONS DU CANADA



Source : Statistique Canada. Compilation de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).

En 2021, l'Ontario affichait un taux de transferts d'entreprise de 5,7 % alors que celui du Québec atteignait 4,5 %, un sommet depuis 2015. Puisqu'en 2021 le taux de transferts d'entreprise au Québec est inférieur à celui de toutes les autres régions canadiennes, cela pourrait indiquer un environnement moins favorable pour le repreneuriat au Québec.

Cela en surprendrait plusieurs considérant que le Québec est la seule province au Canada dotée d'un organisme dédié au repreneuriat et au transfert d'entreprise. Des études plus poussées sont nécessaires afin de déterminer si le marché des transferts d'entreprise au Québec fait l'objet de rationnement inefficace ou de défaillances de marché. Mais la parité avec l'Ontario aurait eu l'effet d'augmenter de plus de 2 300 le nombre de transferts d'entreprise au Québec en 2021 avec des retombées économiques et financières de premier ordre pour l'économie du Québec (voir Section 3.2).

Plusieurs raisons peuvent expliquer un taux de transferts d'entreprise plus faible au Québec. Par exemple, il est possible que l'offre de services de formation, d'accompagnement, d'intermédiation ou de financement soit insuffisante ou mal adaptée aux besoins des très petites et des petites entreprises du Québec. Par exemple, le programme Propulsion Repeurship annoncé en février 2024 par le MEIE en collaboration avec le Fonds de solidarité FTQ, Desjardins et Banque Nationale vise la formation de 200 cédants et repreneurs par année au cours des cinq prochaines années. En tenant compte de la croissance anticipée du nombre de cédants et de repreneurs au Québec au cours des cinq prochaines années, cela représente tout au plus 2 % des besoins annuels de transferts d'entreprise au Québec au cours des cinq prochaines années. Une autre raison pourrait être qu'une proportion plus faible de propriétaires-dirigeants ont atteint le seuil de vingt ans d'expérience au sein de l'entreprise au Québec, un seuil qui favorise la volonté des propriétaires-dirigeants d'entreprise de procéder à un transfert d'entreprise au cours des 60 prochains mois selon Duhamel, Cadieux et Brouard (2021). Et finalement, une autre raison serait que les propriétaires-dirigeants de PME au Québec sont plus susceptibles de déclarer faillite que d'avoir recours à d'autres options de sorties entrepreneuriales, comme le transfert ou la vente d'entreprise. Comme le montrent Lafrance-Cooke et McDougall (2023), le taux de faillite d'entreprise au Québec est substantiellement plus élevé que celui de l'Ontario et des autres provinces canadiennes. Ces questions soulèvent des liens apparents entre les taux de faillite, les taux de disparition et les taux de transfert de PME. Des études plus approfondies de ces différentes hypothèses sont maintenant possibles grâce au développement de la base de données de cette étude.

7.1 LIMITES DE L'ÉTUDE

Bien que cette première étude nationale du repreneuriat présente un portrait détaillé des activités entrepreneuriales au Québec de 2015 à 2021, il est important d'en souligner certaines limites.

Premièrement, l'approche méthodologique possède plusieurs limites qui peuvent surestimer le nombre de transferts d'entreprise (voir Annexe A). Par contre, la base de données exclut les entreprises qui n'ont aucune activité fiscale pendant une année. (ex. sans versement de la TPS), les entreprises dont les revenus annuels sont inférieurs à 30 000 \$ pendant l'année et également celles sans employé, en plus des entreprises de 500 employés et plus, les entreprises sans but lucratif et les entreprises de services publics, des secteurs de la finance et assurance, par exemple.

Puisque la méthodologie exclut systématiquement ces observations de la base de données, certains transferts d'entreprise pourraient être classés dans la catégorie de nouveau propriétaire-dirigeant primaire lorsque l'entreprise se retrouve subséquemment dans la population cible. Ainsi, certaines entreprises zombies qui seraient réactivées grâce à un transfert d'entreprise seront classifiées dans la catégorie nouveau propriétaire-dirigeant primaire même si l'identité de l'ancien propriétaire-dirigeant primaire est différente (par ex. Albuquerque et Iyer, 2024; Amundsen, Lafrance-Cooke et Leung, 2023).

Deuxièmement, les entreprises qui appartiennent à des propriétaires-dirigeants qui ne sont pas citoyens canadiens sont également exclues du décompte. Si la méthodologie pouvait être bonifiée d'une catégorie de propriétaire-dirigeant primaire étranger distincte d'un propriétaire-dirigeant primaire canadien, il serait possible d'évaluer l'ampleur de phénomènes reliés à la fuite ou au rapatriement de la propriété et du contrôle des entreprises sur le territoire du Québec. Vu l'attention médiatique dédiée à plusieurs cas de transferts de fleurons au Québec au cours des dernières années, cette étude ne permet pas d'évaluer l'intérêt grandissant des investisseurs internationaux pour les PME privées au Québec. Une étude de faisabilité est nécessaire pour déterminer si de tels indicateurs peuvent être produits.

Troisièmement, l'étude développe un portrait démographique des repreneurs d'entreprise au Québec. Il aurait été tout aussi pertinent de développer un portrait détaillé du profil sociodémographique des cédants, c.-à-d. du propriétaire-dirigeant primaire de l'entreprise à la période de référence précédant le transfert d'entreprise. Les informations l'âge, le sexe et le statut d'immigrant des cédants permettraient de mieux comprendre le profil du propriétaire-dirigeant primaire qui passe à l'action et de le comparer avec le profil de ceux qui déclarent avoir l'intention de procéder à la vente ou au transfert de l'entreprise au cours des douze (12) ou soixante (60) prochains mois.

Quatrièmement, il serait important d'étudier le lien d'emploi entre le nouveau propriétaire-dirigeant primaire et l'entreprise précédant le changement de propriétaire-dirigeant primaire. Cela permettrait d'évaluer l'incidence de transferts managériaux. De façon similaire, il serait également utile d'évaluer la participation de l'ancien propriétaire-dirigeant d'entreprise dans les activités de l'entreprise suite au transfert d'entreprise, que ce soit à titre d'employé ou en termes du pourcentage du capital-action détenu au cours des années subséquentes.

Cinquièmement, l'étude ne présente pas de résultats associés aux transferts d'entreprise à court et moyen termes. En particulier, l'étude n'estime pas les taux de survie de ces entreprises sur un horizon de deux, trois ou cinq ans, ni la croissance des ventes, de l'emploi, du bénéfice avant impôt ou de l'actif de l'entreprise. Si les transferts d'entreprise sont associés à de nouveaux investissements, on peut s'attendre à ce que les transferts d'entreprise aient un effet positif sur les résultats financiers et les retombées économiques de ces entreprises. D'ailleurs, le couplage de la base de données avec d'autres enquêtes ou fichiers administratifs de l'EFC-E de Statistique Canada pourrait être utile pour mesurer certaines retombées d'un transfert d'entreprise à court ou moyen termes, comme par exemple sur les dépenses en recherche-développement, le recrutement de personnel hautement qualifié ou les investissements en machinerie et équipements des PME. Il serait intéressant d'explorer ces différentes avenues de recherches dans le futur.

Finalement, l'étude présente un portrait descriptif et volumétrique des transferts d'entreprise au Québec. Il serait intéressant de développer ce portrait dans trois directions. Premièrement, les résultats de l'étude montrent un portrait différent entre les régions du Québec. Il serait donc pertinent d'explorer les recoupements au niveau régional des effets associés à la composition industrielle et à la taille des entreprises afin de mieux comprendre la nature des activités du repreneuriat dans chacune des régions. Il serait également pertinent de développer des modèles prédictifs du volume de transferts d'entreprise par région en fonction des intentions de transfert d'entreprise et des caractéristiques démographiques de ses propriétaires. Ces modèles permettraient d'évaluer les besoins de soutien, de services d'accompagnement et d'intermédiation et de financement du repreneuriat adaptés à chaque région.



8. CONCLUSIONS

Chaque année, la forte participation au Sommet du repreneuriat témoigne de l'intérêt pour le repreneuriat au Québec. Ceci n'est pas le fruit du hasard. Alors que la publication de statistiques sur les intentions de transfert d'entreprise n'intéressait qu'une poignée d'analystes et de chercheurs, il n'y a que quelques années à peine, il ne devrait plus faire l'ombre d'un doute que le repreneuriat constitue une partie intégrale de la relève entrepreneuriale du Québec en 2024.

On dénombre plus de 8 600 transferts d'entreprise au Québec en 2021, soit une augmentation de 32,1 % par rapport à 2015. Entre 2015 et 2021, tout près de 52 000 transferts d'entreprise se sont produits sur le territoire québécois.

Les enjeux économiques du repreneuriat sont importants pour l'économie du Québec. En 2021, le repreneuriat représentait 41 G\$ de revenus d'entreprise, le contrôle de 33 G\$ d'actifs et les activités de 137 000 employés, soit 3 % de l'emploi total au Québec. Les bénéfices avant impôts des sociétés qui procèdent à un transfert d'entreprise au Québec totalisaient près de 4 milliards de dollars en 2021. Le revenu annuel moyen de ces entreprises était de 4,8 M\$ et leur productivité moyenne était 8,4 % supérieure aux PME qui n'ont pas changé de propriétaire-dirigeant en 2021.

En fait, la croissance du nombre de transferts d'entreprise au Québec est telle que le repreneuriat est devenu plus important que l'entrepreneuriat dans la majorité des régions administratives du Québec. Puisque chaque transfert d'entreprise implique au moins un cédant et un repreneur, cela implique que tout près de 15 000 entrepreneurs sont engagés dans un repreneuriat chaque année en moyenne au Québec. Et ce nombre ne cesse de croître. Si la tendance se maintient, on peut s'attendre à environ 9 500 transferts d'entreprise au Québec en 2024 et à plus de 50 000 au cours des cinq prochaines années. Pour l'importante catégorie des PME de 20 à 99 employés, les prévisions du nombre de transferts d'entreprise au Québec sont de $1\,375 \pm 3,5\%$ pour 2024 et de $7\,364 \pm 4,3\%$ pour la période de 2024-2028.



Ceci dit, l'engouement pour le repreneuriat exercera des pressions sur la demande de financement, de formation, d'accompagnement, de mentorat et de services-conseils pour le transfert d'entreprise à court et moyen termes. Au cours des trois premiers trimestres de 2024, les intentions de transferts au cours des douze (12) prochains mois atteignaient 14 000 entreprises privées en moyenne au Québec.

Dans un marché aussi opaque, cette étude permet de renforcer la capacité des acteurs de l'écosystème entrepreneurial à prendre des décisions éclairées sur la quantité et la nature de l'offre d'expertises, de services-conseils et de financement pour soutenir efficacement ce secteur important d'activité économique, car l'accélération du vieillissement de population qui s'opère dans les régions du Québec favorise un ralentissement de la croissance de la productivité.

Les gains de productivité associés aux transferts d'entreprise devraient favoriser un accroissement des ressources dédiées à la relève entrepreneuriale, car un soutien inadéquat aux cédants et aux repreneurs viendrait augmenter le taux de défaillance des intentions de transfert d'entreprise, particulièrement dans les régions où l'offre d'expertises et de services-conseils est limitée. De nombreuses études montrent que la continuation des activités des entreprises établies est de loin le facteur le plus important pour la croissance de productivité du travail. Grâce à une base de connaissances plus solide en matière de transferts d'entreprise, les acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux locaux et régionaux au Québec sont en meilleure posture pour soutenir la revitalisation du talent et des compétences entrepreneuriales au Québec en suivant l'évolution des transferts d'entreprise dans leurs régions au cours des prochaines années.

Finalement, l'une des retombées les plus importantes de cette première étude est qu'il devrait être impossible dorénavant de discuter de relève entrepreneuriale au Québec sans invoquer le rôle fondamental des données probantes sur les transferts d'entreprise pour soutenir la recherche et le développement de l'intelligence d'affaires sur le repreneuriat. Dans le futur, cette étude permettra d'approfondir les connaissances du repreneuriat en étudiant les antécédents des transferts d'entreprise et leurs retombées sur le taux de survie, la croissance de l'emploi et de la productivité, les investissements en technologies de pointe et l'innovation.



ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE

Avec la contribution de Shanon Jarvis, Sylvain Ouellet et Grant Yake de Statistique Canada.

Il y a plus d'une décennie le Groupe de travail Eurostat sur la démographie des entreprises, le Groupe directeur de l'OCDE sur les indicateurs de l'entrepreneuriat et le Groupe d'experts de la statistique structurelle des entreprises de l'OCDE ont publié le Manuel Eurostat-OCDE sur les statistiques de démographie des entreprises (2007). L'objectif du Manuel est de fournir des orientations à la fois pratiques et théoriques dans la production et l'utilisation de données sur la démographie des entreprises en réponse aux demandes croissantes de données probantes des analystes, des chercheurs et des décideurs pour des indicateurs pertinents et comparables qui facilitent l'étude de l'entrepreneuriat au sein de l'Union européenne et de l'OCDE.

Or, bien que le Manuel élabore des indicateurs structurels sur les taux de naissances, de décès et de survie des entreprises, les taux de transferts d'entreprise sont étonnamment absents du Manuel. Les indicateurs du Manuel omettent de faire la distinction entre une sortie entrepreneuriale (par ex. de son fondateur) et une sortie d'entreprises (par ex. faillite, fermeture), bien que concrètement et juridiquement les deux entités sont distinctes. Puisqu'il y a toutes sortes de raisons qui peuvent amener un entrepreneur à quitter une entreprise (par ex. faible motivation, retraite, problèmes de santé), cela ne signifie pas nécessairement la fermeture ou la liquidation de l'entreprise pour autant. En d'autres mots, une sortie entrepreneuriale du propriétaire de l'entreprise peut être réalisée avec la continuité des activités de l'entreprise (DeTienne, 2010).

L'objectif de cette étude est d'identifier précisément ces situations où une entreprise poursuit ses activités commerciales à la suite d'une sortie entrepreneuriale, possiblement progressive, de son propriétaire.



Afin d'estimer le taux de transferts d'entreprise, deux considérations ont été retenues.

Premièrement, certaines études montrent que les sorties entrepreneuriales avec continuité des activités de l'entreprise sont non négligeables (ex. St-Jean et Duhamel, 2023). Mais contrairement à ces études qui utilisent l'entrepreneur comme unité d'observation pour estimer le taux de sorties entrepreneuriales en pourcentage de la population adulte, dans cette étude on adopte l'entreprise comme principale unité statistique d'observation. Ainsi, cette étude vise à déterminer un taux de transferts d'entreprise parmi la population des entreprises. Cet intérêt pour développer un nouvel indicateur de la démographie des entreprises vient du fait que plusieurs enquêtes au Canada rapportent des intentions de transferts d'entreprise en pourcentage de la population des entreprises (par ex. Enquête sur le financement et la croissance des entreprises, Enquête canadienne sur la situation des entreprises). Le taux de transferts d'entreprise rapporté dans cette étude sera alors plus facilement comparable à ceux des intentions de transfert d'entreprise. Cela permet d'estimer le taux de risque des intentions de transfert d'entreprise, un indicateur de barrières organisationnelles, institutionnelles ou structurelles aux transferts d'entreprise.

Deuxièmement, au lieu de procéder par un sondage auprès de la population des entreprises, cette étude utilise les données existantes qui peuvent être liées aux registres administratifs et autres enquêtes des activités industrielles et commerciales des entreprises, des bases de données de plus en plus mises à la disposition des chercheurs et des décideurs dans les pays développés considérant le fardeau des répondants aux sondages d'entreprise afin d'élaborer un indicateur fiable du taux de transferts d'entreprise (par ex. Meyer et Mittag, 2019; Penner et Dodge, 2019; van Delden et Lewis, 2023; Bavdaž, Giesen, Černe, Löfgren, et Raymond-Blaess, 2015; Statistics Finland, 2004).

Dans ce qui suit, nous décrivons la méthodologie développée pour identifier les transferts d'entreprises à partir de l'*Environnement de fichiers couplables - Entreprises (EFC-E)* de Statistique Canada. Cette nouvelle approche méthodologique répond aux besoins d'indicateurs structurels de la démographie des entreprises et contribue au développement d'indicateurs plus détaillés des différentes phases de la démographie des entreprises à l'échelle internationale. À notre connaissance, cette approche fondée sur une version longitudinale d'un registre national d'entreprises constitue une première mondiale.⁹

9 Notre approche est différente de celles utilisées par Bastié, Cieply et Cussy (2018) et Duhamel, Cadieux et Brouard (2021) qui utilisent des données d'enquêtes représentatives pour identifier les transferts d'entreprise. Dans le premier cas, Bastié, Cieply et Cussy utilisent une variable qui identifie le type de transfert d'entreprise (transfert interne, externe ou familial) de moins de 10 employés à partir de l'enquête longitudinale Système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE) de l'Institut national de la statistique et des études économiques. Dans le second cas, Duhamel, Cadieux et Brouard (2021) utilisent une variable qui identifie les intentions de procéder à un transfert d'entreprise de 1 à 499 employés à partir de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME de Statistique Canada.

UNE NOUVELLE APPROCHE FONDÉE SUR LES DONNÉES ADMINISTRATIVES

Pour identifier un changement dans la propriété d'une entreprise, un numéro d'identification personnel du propriétaire ou du gestionnaire primaire d'une entreprise active doit être comparé entre deux périodes de référence consécutives.

Par conséquent, la population à l'étude est créée en identifiant d'abord les changements de propriétaire primaire, puis en filtrant ceux-ci selon les critères de population d'autres enquêtes représentatives sur la propriété des petites et moyennes entreprises. Ainsi la comparaison avec ces enquêtes est plus facile.

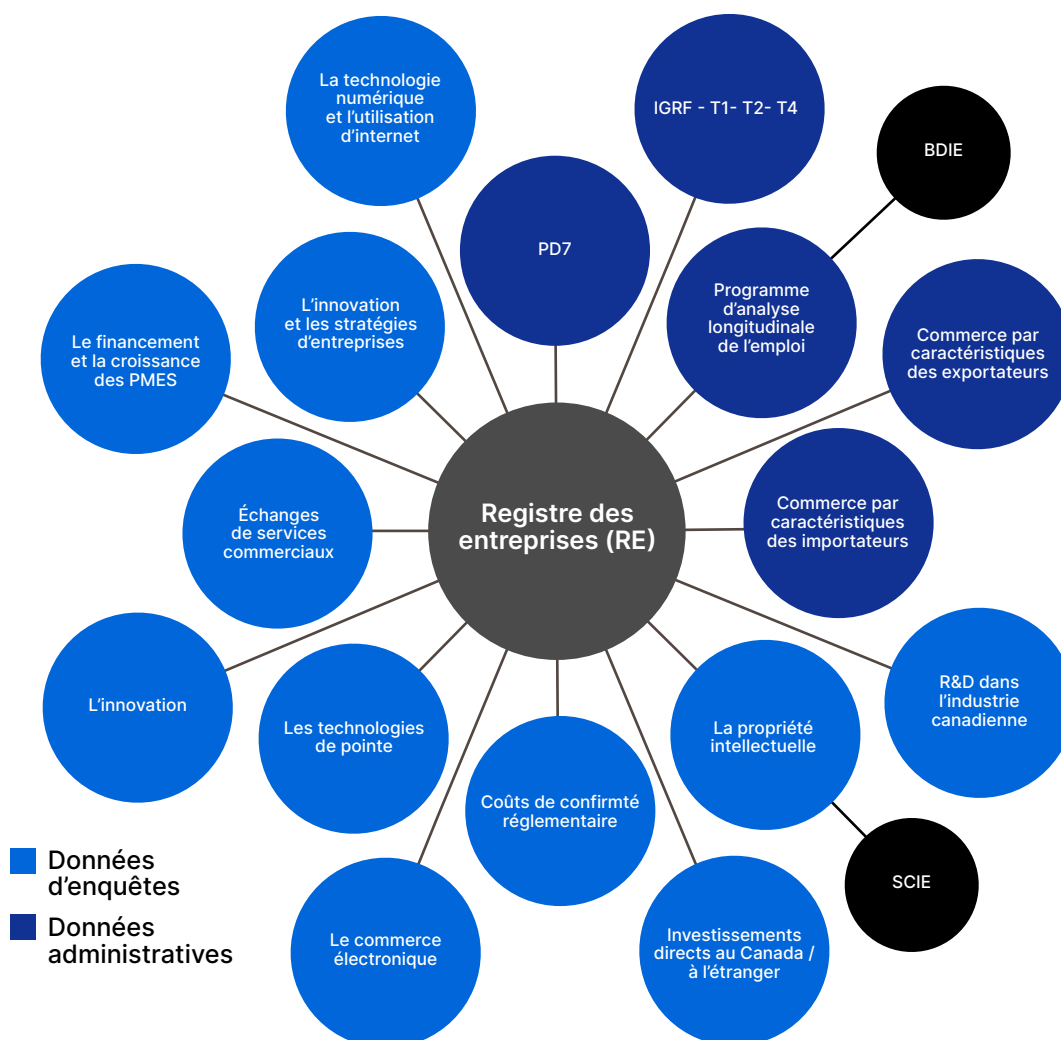
SOURCE DES DONNÉES

Les données des entreprises proviennent de l'Environnement de fichiers couplables - Entreprises (EFC-E) de Statistique Canada. L'entreprise correspond au niveau le plus élevé de la hiérarchie statistique du Registre des entreprises.¹⁰ L'EFC-E est une infrastructure de diverses bases de données dans laquelle les données du Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada peuvent être couplées à diverses sources de données administratives et d'enquêtes (voir Figure A.1). L'environnement a été créé pour permettre une analyse plus efficace de nombreuses caractéristiques des entreprises canadiennes sans imposer de fardeau de réponse supplémentaire aux entreprises et ni d'accroître le fardeau en matière de collecte de données à Statistique Canada.

On entend par entreprise la plus petite combinaison d'unités juridiques correspondant à une unité organisationnelle de production de biens et de services, et bénéficiant d'un certain degré d'autonomie décisionnelle, notamment concernant l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise mène une ou plusieurs activités sur un ou plusieurs sites. Une entreprise peut être constituée d'une seule entité juridique. Puisqu'une entreprise peut comporter plus d'un établissement, un décompte se basant sur l'entreprise peut être inférieur à celui d'une définition se basant sur le concept d'établissement comme unité statistique (ou d'autres concepts expérimentaux ou empiriques d'une entreprise).

¹⁰ Pour les différentes définitions des unités statistiques d'entreprises, voir la page suivante de Statistique Canada : <https://www.statcan.gc.ca/fr/concepts/unites>.

FIGURE A1.



Source : Statistique Canada

Note : Cette figure ne contient pas toutes les sources importantes qui sont couplées à la source principale du fichier Base de données T1, dont le recensement et la base de données longitudinales sur l'immigration (BDIM).

Dans le cadre de cette étude, cet environnement a été utilisé pour développer une base de données longitudinales des entreprises pour déterminer un changement de propriétaire primaire à partir d'informations déclarées sur les parts de capital-action détenu par les actionnaires et leurs titres ou fonctions dans l'entreprise.

Dans la phase exploratoire de cette étude, l'approche opérationnelle vise à identifier les changements de propriétaire du capital-action des entreprises à partir d'une comparaison de l'identité du numéro d'assurance sociale (NAS) du propriétaire ou du dirigeant principal selon

les critères usuels établis par Statistique Canada en fonction d'une procédure lexicographique comparant le pourcentage du capital-action détenu de chaque propriétaire déclaré et du titre ou de la fonction de l'individu dans l'entreprise dans les cas d'égalité. Dans cette première phase, la comparaison n'est effectuée qu'entre deux années consécutives bien qu'il serait possible d'augmenter la période de comparaison dans les cas où un propriétaire ou un gestionnaire principal n'est pas identifié au cours de l'année de référence précédente.

DÉFINITION

Ainsi, la caractéristique principale d'un transfert d'entreprise dans cette étude correspond à un transfert progressif et suffisamment important du pourcentage du capital-action du propriétaire ou gestionnaire primaire d'une entreprise pour engendrer l'identification d'un nouveau propriétaire ou gestionnaire primaire de la même entreprise entre deux périodes de référence. Cette approche fondée sur le pourcentage le plus élevé du capital-action et le titre ou la fonction du propriétaire ou gestionnaire primaire rend opérationnelle d'autres définitions qu'on retrouve dans la littérature, considérant qu'elle nécessite la poursuite des activités commerciales de l'entreprise entre deux périodes de référence.

Par exemple, selon Deschamps (2021) un transfert d'entreprise fait référence au « transfert de la propriété et du leadership d'un ou plusieurs propriétaires-gestionnaires sortants à un ou plusieurs propriétaires-gestionnaires entrants » (traduction libre). Cette définition se distingue de celle d'une « transmission-reprise » de Cadieux et Brouard (2009) et de celle proposée par Deschamps (2018) qui requiert également la pérennité de l'entreprise et une modification du projet de l'entreprise.

Comme notre approche opérationnelle tient compte de la pérennité de l'entreprise suite au transfert de la propriété sur un horizon d'un an. Par contre, elle omet la prise en compte d'un changement de mission, d'orientation stratégique ou du « projet » de l'entreprise suivant, par exemple, une reclassification du principal secteur d'activités commerciales de l'entreprise suivant un transfert du capital-action. La définition de Deschamps (2021) est ainsi retenue pour ses avantages techniques.

Il est important de noter que d'autres caractéristiques secondaires des transferts d'entreprise ne sont pas intégrées à ce stade-ci de l'étude, comme par exemple le pourcentage du transfert du capital-action qui peut s'effectuer sur plusieurs années dans le cas d'un transfert familial entre les membres d'une même famille.¹¹ Il sera pertinent d'explorer dans un avenir rapproché le potentiel de la méthodologie développée pour fournir

des informations supplémentaires sur des caractéristiques secondaires de transfert d'entreprise comme le transfert managérial avec un employé de l'entreprise, un transfert entrepreneurial (ou externe) et les transferts mixtes (ou hybrides) qui combinent au moins deux types de nouveaux propriétaires primaires d'entreprises (par ex., employé et externe).

CATÉGORISATION DE LA PROPRIÉTÉ PRIMAIRE DE L'ENTREPRISE¹²

La procédure technique de cette étude commence par catégoriser les changements de propriété primaire dans l'ensemble de la population des fichiers Base de données T1 améliorée (BDA) du propriétaire primaire de l'entreprise avec des variables du recensement et de la base de données longitudinales sur l'immigration.

Pour catégoriser les changements de propriétés pour une période de référence donnée, les renseignements sur la propriété de la période de référence précédente sont requis. L'année initiale des données utilisées dans cette étude est 2014. Puisqu'en 2014 les entreprises n'ont pas d'année de référence antérieure pour la comparaison de la propriété, elles ne peuvent être classées dans aucune classification de propriété pour cette année spécifique.

Une entreprise peut être absente du fichier BDA au cours d'une année donnée pour diverses raisons, y compris, mais sans s'y limiter, un propriétaire ou un gestionnaire canadien principal n'a pas pu être identifié, un propriétaire ou un gestionnaire n'ayant pas de Numéro d'assurance sociale (NAS) canadien valide ou l'entreprise est inactive.

En raison des mentions manquantes (identifiées dans le Tableau 2 ci-dessous par [-]) dans les données sur le propriétaire ou gestionnaire primaire canadien d'une entreprise, nous avons procédé à l'identification de quatre catégories de changements de propriétaire-dirigeant primaire d'une entreprise entre deux périodes de référence.

¹¹ Hamelin, Duhamel et Godbout (2023) décrivent les effets attendus des récentes réformes fédérales à la Loi sur l'impôt sur le transfert progressif des actions dans le cas de transfert familiaux.

¹² Cette section reprend les principaux éléments du rapport méthodologique de Jarvis, Yake et Ouellet (2024).

Le propriétaire ou dirigeant primaire d'une entreprise peut être classée selon les quatre (4) catégories suivantes :

→ **Même propriétaire primaire** : Le NAS du propriétaire ou du gestionnaire primaire au cours de l'année de référence en cours correspond au NAS du propriétaire ou du gestionnaire primaire de l'année de référence précédente, peu importe les changements dans la part de propriété du propriétaire ou du gestionnaire primaire. Selon cette approche, cette entreprise active est considérée comme ayant le même propriétaire primaire.

→ **Changement de propriétaire primaire** : Le NAS du propriétaire principal ou du gestionnaire primaire au cours de l'année de référence en cours diffère du NAS du propriétaire ou du gestionnaire primaire de l'année de référence précédente. Ici, cela est considéré comme un transfert d'entreprise.

→ **Nouveau propriétaire primaire** : Un propriétaire ou un gestionnaire primaire a été identifié au cours de l'année de référence en cours, mais un propriétaire ou un gestionnaire primaire n'a pas pu être identifié au cours de l'année de référence précédente parce qu'il manquait dans le fichier du recensement BDA du propriétaire. Cette catégorie comprend à la fois les occurrences de création de nouvelles entreprises (entreprises ayant un nouveau numéro d'entreprise) ou les entreprises existantes qui répondent aux contraintes de la population cible (situations illustrées au tableau 2 ci-dessous).

→ **Propriétaire primaire manquant** : Un propriétaire ou un gestionnaire primaire n'a pas été identifié au cours de l'année de référence en cours parce qu'il est absent du fichier du recensement BDA du propriétaire, mais un propriétaire ou un gestionnaire primaire a été identifié au cours de l'année de référence précédente.

Si un propriétaire ou un gestionnaire primaire n'a pas été identifié à la fois au cours de l'année de référence en cours et de l'année de référence précédente, le changement de propriété primaire est indéterminé et l'observation est exclue de l'étude.

LA POPULATION DE L'ÉTUDE

Par intérêt de cohérence avec d'autres enquêtes représentatives de la population d'entreprises sur les intentions de transfert d'entreprise, la population aux fins de la présente étude se limite aux entreprises actives et catégorisées des fichiers du recensement BDA des propriétaires qui respectent les contraintes de population cible de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de 2020.

Par conséquent, les années où une entreprise ne répond pas aux critères suivants sont exclues :

- Entreprise avec 0 employé ou plus de 500 employés
- Entreprise dont le chiffre d'affaires total est inférieur à 30 000 \$
- Entreprises à but non lucratif
- Certaines industries du SCIAN.¹³

Dans cette procédure, il est impératif de catégoriser les changements de propriété à l'aide du fichier complet du recensement BDA du propriétaire avant de supprimer toute observation, car la catégorisation nécessite des informations de la période de référence précédente. À ce titre, nous classons d'abord la propriété principale à l'aide du fichier complet du recensement DBA du propriétaire, puis nous filtrons les années qui ne répondent pas aux critères d'emploi, de revenu, de SCIAN et d'organisme sans but lucratif.

Le filtrage des données avant la catégorisation pourrait mener à des classifications incorrectes de « nouvelle propriété principale » ou de « propriété principale manquante » lorsque les observations pour la période de référence précédente ou actuelle sont supprimées.

De 2014 à 2021, il y a 11 138 060 entreprises au Canada dans les fichiers de la Base de données T1 améliorée du propriétaire principal de l'entreprise (BDA).¹⁴ Après avoir appliqué les critères ci-dessus, la population cible se compose de 731 885 entreprises, ce qui réduit la population de 93 %.¹⁵

13 Les secteurs industriels SCIAN excluent sont : 22, 52, 55, 61, 91, 5321, 5324, 6214, 6215, 6219, 6221, 6222, 6223, 6242, 814110.

14 Pour plus d'informations sur cette base de données, on peut consulter la page de l'Environnementale de fichiers couplables - Entreprises (EFC-E) de Statistique Canada.

15 Dans une première itération, la procédure de filtrage a réduit la population cible de 89 %.

Le tableau 2 (ci-dessous) fournit un exemple fictif de la procédure et des quatre catégories de propriété. La méthode commence par classer la propriété comme indiqué dans la colonne « catégorie de changement de propriétaire primaire ». Premièrement, supposons qu'une entreprise active particulière ait un propriétaire ou un gestionnaire principal canadien identifié en 2014. Ensuite, supposons qu'en 2015, l'entreprise soit absente du fichier du recensement BDA, cette entreprise peut être classée comme propriété principale manquante cette année-là. Si cette entreprise est toujours absente du fichier du recensement BDA des propriétaires en 2016, le changement de propriété principale est indéterminé, car les enregistrements pour mesurer un changement de propriété sont manquants. Ensuite, comme le montre l'exemple, il y a aussi le cas lorsqu'un nouveau propriétaire ou gestionnaire principal apparaît en 2017 alors que l'enregistrement était vide au cours de la période précédente. Étant donné que la propriété n'est comparée qu'à l'année de référence précédente, cela correspond à un cas où une nouvelle propriété principale a été

identifiée. En 2018 et 2019, le même propriétaire ou gestionnaire canadien a été identifié, classant ainsi la catégorie de propriété comme la même propriété principale pour ces années. Puis, en 2020, un propriétaire ou un gestionnaire primaire différent a été identifié, catégorisant la propriété comme un changement de propriétaire primaire cette année-là.

Une fois que la catégorie de propriété principale est identifiée, les contraintes de la population cible sont vérifiées, comme indiqué dans la colonne « Répond aux contraintes de la population cible ». Au cours d'une année donnée, si l'entreprise a une catégorie de propriété (c.-à-d. n'est pas indéterminée) et qu'elle répond aux contraintes de la population cible, elle est incluse dans l'étude. Les années où la propriété est indéterminée ou où les contraintes de population ne sont pas respectées, elles ne sont pas incluses dans l'étude. Cet exemple est illustré dans le tableau ci-dessous :

TABLEAU 2 EXEMPLE FICTIF DE CATÉGORIES DE CHANGEMENT DE PROPRIÉTÉ

Année	NAS du propriétaire ou dirigeant primaire	Catégorie de changement de propriétaire primaire	Répond aux contraintes de la population cible	Inclus dans la population de l'étude
2014	nnn-nnn-123	-	Non	Non
2015	-	Propriétaire primaire manquant	Non	Non
2016	-	-	Oui	Non
2017	nnn-nnn-123	Nouveau propriétaire primaire	Oui	Oui
2018	nnn-nnn-123	Même propriétaire primaire	Oui	Oui
2019	nnn-nnn-123	Même propriétaire primaire	Oui	Oui
2020	nnn-nnn-456	Changement de propriétaire primaire	Oui	Oui
2021	nnn-nnn-456	Même propriétaire primaire	Oui	Oui

Notes : Ce tableau contient des données fictives créées par les auteurs à titre indicatif. Un NAS manquant du propriétaire ou du gestionnaire principal [-] indique que l'entreprise n'a pas été identifiée dans le fichier de recensement BDA du propriétaire pour l'année donnée, alors qu'une catégorie de changement de propriété principale manquante [-] indique que l'entreprise ne fait partie d'aucune des catégories de propriété.

Ainsi, si une entreprise est absente du fichier de recensement BDA du propriétaire au cours d'une année donnée, nous n'identifions pas la raison spécifique de son absence.

À partir de cette approche pour catégoriser les changements de propriété d'entreprises, nous sommes en mesure de compiler des tableaux du nombre d'entreprises pour chacune des catégories de propriété principale ci-dessus selon les dimensions suivantes de l'entreprise ou des caractéristiques démographiques du propriétaire principal à chaque période de référence:

→ Région (provinces canadiennes, régions métropolitaines de recensement et agglomérations de recensement du Québec)

→ Classification des industries du SCIAN (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord)

→ Catégories de taille de l'entreprise selon le nombre d'employés

→ Statut d'immigrant du propriétaire ou du gestionnaire principal

→ Âge du propriétaire ou du gestionnaire principal

→ Sexe du propriétaire ou du gestionnaire principal

Dans les années où une entreprise est classée comme propriétaire primaire manquant, les données sur les dimensions sont imputées à l'aide de la valeur de l'année précédente. Les caractéristiques de propriété (âge du propriétaire, sexe et statut d'immigrant) sont imputées chaque année à partir du NAS du propriétaire. Puisque le NAS du propriétaire primaire ou de son conjoint est fourni dans le fichier BDA, un changement de propriétaire primaire au conjoint déclaré peut être identifié en vérifiant si le NAS du propriétaire dans l'année de référence en cours correspond au NAS du conjoint de l'année de référence précédente. Dans ces tableaux, les dénombrements correspondent au nombre de numéros d'entité en exploitation (NEE) et représentent le nombre d'entreprises uniques. Le NEE est un identificateur unique pour chaque entité exploitante inscrite au Registre des entreprises.



ANALYSE DESCRIPTIVE DE LA POPULATION CIBLE

La base de données contient 7 542 410 observations entreprise-année au Canada avec 942 801 entreprises en moyenne par année pour la période 2014-2021. Le sous-échantillon des entreprises au Québec compte 1 506 315 observations, ce qui représente 81 % du nombre total d'entreprises actives avec un employé ou plus de la base de données des Indicateurs d'entrepreneuriat des entreprises canadiennes pour la période 2015-2021.

Les exclusions de l'échantillon retenu d'entreprises actives avec un employé ou plus de l'Environnement de fichiers couplable pour l'étude nationale représentent 81 % du nombre total d'entreprises actives avec un employé ou plus de la base de données des indicateurs d'entrepreneuriat d'entreprises canadiennes de l'environnement de fichiers couplables qui exclut uniquement les entreprises du secteur public (SCIAN 91). Même si les exclusions de cette étude correspondent à celle de l'Enquête sur le financement et la croissance des entreprises (EFCPME), le nombre annuel moyen d'observations d'entreprises avec au moins un employé surpassent les effectifs pondérés de l'EFCPME (69 %).

TABLEAU 3. NOMBRE D'ENTREPRISES, QUÉBEC

Année	2015-2021	2021	
Base de données d'entreprise	Unités	Unités	% au total
Entreprises avec employés (RE)	1,840,620	269,358	100 %
Entreprises actives avec employés (BDIE)	1,651,230	248,540	92.3 %
Étude (version I)	1,336,770	200,150	74.3 %
Étude (version II)	991,495	155,490	57.7 %
Étude (version III)	965,862	153,890	57.1 %

LIMITES DE L'APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Premièrement, le fichier du recensement BDA du propriétaire comprend les personnes ayant un NAS temporaire qui commence par un « 9 ». À l'occasion, une personne avec un NAS temporaire peut recevoir un NAS permanent. Dans cette étude, si un propriétaire ou un gestionnaire a un NAS temporaire une année et que l'année suivante, le même propriétaire ou gestionnaire reçoit un NAS permanent, cela est considéré comme un changement de propriétaire.

L'inspection des métadonnées révèle que le nombre de changements de propriétaire primaire qui se produisent lorsqu'un NAS temporaire se transforme en NAS permanent, et où les deux NAS correspondent au même prénom et au même nom de famille se produit pour approximativement 0,5 % de tous les transferts de 2014 à 2021. Par conséquent, les taux de changements de propriétaire primaire peuvent surestimer le nombre.

Deuxièmement, pour certains enregistrements dans les métadonnées, une entreprise active appartient à un couple. Dans certains cas, le propriétaire primaire identifié dans le dossier du recensement BDA du propriétaire alterne entre les conjoints en fonction du revenu annuel le plus élevé. Puisque le critère qui sélectionne le propriétaire primaire est fonction de la part du capital-action et du titre du poste occupé en premier, et que le revenu total est utilisé uniquement comme critère de rupture en cas d'égalité, un transfert entre conjoints peut résulter de fluctuations du revenu total de l'individu, et non à de changements apparents dans les parts du capital-action ou des titres ou des fonctions des conjoints.

Les entreprises qui ont cinq ou plus changements de propriétaire primaire entre conjoints avec propriété égale représentent environ 0,4 % de tous les changements de propriété principale. Ces cas surestiment le taux de transferts de propriétaire primaire dans les cas de transferts entre conjoints.

Troisièmement, des lacunes dans la propriété primaire se produisent lorsqu'un propriétaire ou un gestionnaire principal a été identifié pour une année donnée et qu'il n'y a aucune trace d'un propriétaire ou d'un gestionnaire principal au cours des années précédentes.

Plusieurs raisons peuvent expliquer pourquoi une entreprise, ou son propriétaire ou gestionnaire primaire canadien peuvent disparaître dans la base de données. Les raisons comprennent, mais ne s'y limitent pas, au propriétaire primaire qui n'a pas pu être identifié, ou un propriétaire primaire n'ayant pas de NAS canadien valide, ou l'entreprise n'est pas active. Dans ces circonstances, des lacunes dans la propriété primaire se produiront.

En utilisant l'exemple du tableau 2, supposons qu'il n'y ait pas de propriétaire primaire en 2015 et 2016, mais qu'un propriétaire primaire revienne en 2017 avec le même NAS au cours de l'année précédente non manquante. En 2017, le changement de catégorie de propriétaire primaire coïncide avec la catégorie « Nouveau propriétaire primaire » au cours de l'année en cours, bien qu'il s'agisse du même propriétaire primaire répertorié en 2014. De plus, comme l'étude commence en 2014, un changement de propriétaire primaire ne peut pas être observé au cours de la première année. Étant donné que cette étude ne compare pas les NAS sur plus d'un an, le décompte pour la catégorie « nouveau propriétaire primaire » au cours de l'année en cours est gonflé.

Une inspection des données révèle que sur les entreprises classées comme « nouveau propriétaire primaire », 0,5 % identifient le même propriétaire ou gestionnaire primaire que l'année précédente (non manquante). En outre, 31 % des entreprises classées comme « nouveau propriétaire primaire » possèdent un code de statut d'entreprise qui identifie l'entreprise comme ayant un nouveau numéro d'entreprise, tandis que 69 % correspondent à des numéros d'entreprise existants.

Des révisions à la méthodologie sont présentement à l'étude afin de pallier à ces limites et améliorer la mesure et la compréhension du phénomène.

BIBLIOGRAPHIE

- Akcigit, U. and Ates, S. T. (2021). Ten facts on declining business dynamism and lessons from endogenous growth theory. *American Economic Journal : Macroeconomics*, 13(1) :257–98.
- Albuquerque, B. et R. Iyer (2024). The rise of the walking dead: Zombie firms around the world. *Journal of International Economics*, vol. 152. Novembre, 104019. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.104019>
- Alchian, A. A. (1965). Some economics of property rights. *Il Politico*, 30(4) :816–829.
- Alchian, A. A. et Demsetz, H. (1973). The property right paradigm. *The Journal of Economic History*, 33(1) :16–27.
- Alpeza, M., Tall, J. et Mezulić J. P. (2018). The challenges of SME business transfers : The evidence from Croatia and Finland. *Organizacija*, 51(2) :135–145.
- Amundsen, A., Lafrance-Cooke, A., et Leung, D. (2023). Zombie firms in Canada. Economic and social reports, catalogue no. 36-28-0001, Statistics Canada, Ottawa (ON), CANADA.
- Bastié, F., S. Cieply, et P. Cussy (2018). Does mode of transfer matter for business performance? Transfers to employees versus transfers to outsiders. *Small Business Economics* 50(1), 77–89.
- Bavdaž, M., Giesen, D., Černe, S. K., Löfgren, T., et Raymond-Blaess, V. (2015). Response burden in official business surveys : Measurement and reduction practices of national statistical institutes. *Journal of Official Statistics*, 31(4) :559–588.
- Beaudry, P., F. Collard, et D. A. Green (2005). Demographics and recent productivity performance: insights from cross-country comparisons. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie* 38(2), 309–344.
- Bégin, L., D. Chabaud et M. Hannachi (2011). La transmission/reprise des PME: Une occasion de régénération stratégique, dans Cadieux, L. et B. Deschamps, Dir. Le duo cédant/repreneur: Pour une compréhension intégrée du processus de transmission/reprise des PME. (Chapitre 1, 13–30). Québec : Presses de Université du Québec.
- Bennedsen, M., K. M. Nielsen, F. Perez-Gonzalez, et D. Wolfenzon (2007). Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance. *The Quarterly Journal of Economics* 122(2), 647–691.
- Berns, K. V. D. et P. Klarner, (2017). A Review of the CEO Succession Literature and a Future Research Program. *Academy of Management Perspectives*, 31(2), 83–108, <https://doi.org/10.5465/amp.2015.0183>
- Bertrand, M. et A. Schoar (2006). The role of family in family firms. *Journal of Economic Perspectives*, 20(2) : 73–96, 2006.
- Bérubé, C. B. Dostie et L. Vilhuber (2013). Estimation de la contribution de la réallocation de la main d'œuvre à la croissance de productivité au Canada. *Cahier de recherche du Centre sur la productivité et la prospérité de HEC Montréal*.
- Bijnens, G. et J. Konings (2020). Declining business dynamism in Belgium. *Small Business Economics*, 54(4) : 1201–1239.
- Bloom, D. E., D. Canning, et G. Fink (2010). Implications of population ageing for economic growth. *Oxford Review of Economic Policy* 26(4), 583–612.
- Bruce, D. et Q. Wong (2012). Passing on the business to the next generation: Survey results on small business succession planning. Research report, Canadian Federation of Independent Business.
- Cadieux, L., V. Lecorne, P. Gratton, et J. Grenier (2020). Génération Repreneurs: Pérenniser le Québec inc. Montréal : Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ).

- Cadieux, L. et F. Brouard (2009). La transmission des PME : perspectives et enjeux. *Entrepreneuriat & PME*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Cadieux, L. et Gratton, P. (2011). Le financement de la transmission/reprise des PME : Un tour d'horizon. *Organisations & Territoires*, 20(1) :15–24.
- Carreira, C. et P. Teixeira (2011). The shadow of death: analysing the pre-exit productivity of Portuguese manufacturing firms. *Small Business Economics*, 36(3) : 337–351.
- Chabaud, D., Hannachi, M. et Yezza, H. (2021). Succession and Strategic Renewal in a French Family Firm, dans B. Deschamps, A. Missonnier, C. Thévenard-Puthod, P. Robic et D. Barbelivien, dir. *Business Transfers, Family Firms and Entrepreneurship*, Routledge Studies in Entrepreneurship and Small Business, Taylor & Francis, (99–113).
- Chand, M. et R. L. Tung (2014). The aging of the world's population and its effects on global business. *Academy of Management Perspectives* 28(4), 409–429.
- Cossette, S. et Mélançon, S. (2010). Le renouvellement de l'entrepreneuriat au Québec: Un regard sur 2013 et 2018. Ministère du Développement économique, innovation, exportation.
- Crane, S. R. (2022). Entrepreneurship and economic growth : does gender matter? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(1) :3–25.
- Cucculelli, M. et G. Micucci (2008). Family succession and firm performance: Evidence from Italian family firms. *Journal of Corporate Finance* 14(1), 17–31.
- Decker, R. A., J. Haltiwanger, R. S. Jarmin, et J. Miranda (2016). Declining business dynamism: What we know and the way forward. *American Economic Review*, 106(5) : 203–07.
- Diwisch, D. S., P. Voithofer, et C. R. Weiss (2009). Succession and firm growth: results from a non- parametric matching approach. *Small Business Economics* 32(1), 45–56.
- Duhamel, M. et St-Jean, E. (2022). *Le double défi du développement économique entrepreneurial au Québec*. Blogue, Association des professionnels en développement économique du Québec, Trois-Rivières (QC).
- Duhamel, M. (2020). *Pourquoi la prochaine décennie sera celle du repreneuriat ? Trois raisons*. Blogue CTEQ. Décembre
- Duhamel, M. (2018). *Measuring business transfers as an engine of inclusive entrepreneurship and productivity growth: A project proposal*. TRANSEO Academy. Brussels.
- Duhamel, M., L. Cadieux et F. Brouard (2021). Impacts économiques du repreneuriat: Estimation de la menace fantôme et du spectre de fermeture des intentions de transferts de PME au Québec et au Canada, Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières. Montréal : Centre de transfert d'entreprise du Québec, Juin.
- Duhamel, M., F. Brouard et L. Cadieux (2020). L'influence des facteurs fiscaux sur les intentions de transferts de PME québécoises et canadiennes. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières. Montréal : Centre de transfert d'entreprise du Québec, Mai.
- Duhamel, M., L. Cadieux, F. Brouard, et F. Laurin (2019). Portrait du repreneuriat de PME au Québec en 2017. Rapport d'étude, Montréal : Centre de transfert d'entreprise du Québec.
- European Commission: Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises. (2020a). *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: Final report*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/586956>
- European Commission. Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises. (2020b). *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: Executive summary*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/46271>

- European Commission. Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises. (2020c). *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: Annex A — Common methodological approach to predictive data collection and analysis*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/389565>
- European Commission. Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises. (2020d). *Improving the evidence base on transfer of business in Europe : Annex B — recommendations for improving the production of descriptive and predictive data*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/40750>
- European Commission. Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises. (2020e). *Improving the evidence base on transfer of business in Europe: Annex C — Case study on the cross-border dimension of business transfers*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2826/94014>
- Grossman, S. J. and Hart, O. D. (1986). The costs and benefits of ownership : A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94(4) :691–719.
- Hamelin, E., Duhamel, M., and Godbout, L. (2023). De nouvelles options pour favoriser le transfert inter-générationnel d'entreprise. *Stratégie*, 28(3) :12–14.
- Hart, O. (1995). *Firms, Contracts, and Financial Structure*. New York, NY : Oxford University Press Inc.
- Hart, O. et Moore, J. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 98(6) :1119–1158.
- Henrekson, M. et Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators : a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2) :227–244.
- Hughes, K. D. and Saunders, C. (2022). Women's entrepreneurship in Western Canada : Results from the GEM Canada 2021 survey. The Centre for Innovation Studies (THECIS), Calgary, AB.
- Ibanescu, M. and Marchand, R. (2017). Un regard sur l'entrepreneuriat féminin : Indice entrepreneurial québécois 2017 du Réseau M de la fondation de l'entrepreneurship.
- Institut de l'entrepreneuriat Banque Nationale HEC Montréal, Montréal (QC).
- Institut de la statistique du Québec (2023). Tableaux de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020.
- Ip, B. et G. Jacobs (2006). Business succession planning: a review of the evidence. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(3) : 326–350.
- Kariv, D. (2011). Entrepreneurial orientations of women business founders from a push/pull perspective : Ca- nadians versus non-canadians-a multinational assessment. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 24(3) :397–425.
- Kimhi, A. et N. Nachlieli (2001). Intergenerational Succession on Israeli Family Farms. *Journal of Agricultural Economics* 52(2) : 42–58.
- Kurek, S. et T. Rachwal (2011). Development of entrepreneurship in ageing populations of the European Union. *Procedia -- Social and Behavioral Sciences* 19, 397–405.
- Lafrance-Cooke, A. et McDougall, A. (2023). Un profil des disparitions d'entreprises et des cas d'insolvabilité. Rapports économiques et sociaux 36-28-0001, Statistique Canada, Ottawa (ON), CANADA.
- Leland, H. E. et D. H. Pyle (1977). Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *The Journal of Finance* 32(2), 371–387.
- Létourneau, J. (2023). *Les fusions et acquisitions des petites et moyennes entreprises au Québec : Une analyse des tendances intersectorielles*. Mémoire, Maîtrise en administration des affaires, Université du Québec en Outaouais, Département des sciences administratives, Gatineau (QC).

- Lévesque, M. et M. Minniti (2011). Age matters: how demographics influence aggregate entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal* 5(3), 269–284.
- Liang, J., H. Wang et E. P. Lazear (2018). Demographics and Entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 126(S1) : S140–S196. <https://doi.org/10.1086/698750>.
- Macdonald, R. (2014). Business entry and exit rates in Canada : A 30-year perspective. Analytical Paper, Economic Insights, Catalogue 11-626-X 038, Statistics Canada, Ottawa (ON) CANADA.
- Malone, S. C. et P. V. Jenster (1992). The problem of the plateaued owner-manager. *Family Business Review* 5(1), 25–42.
- Meyer, B. D. et Mittag, N. (2019). Using linked survey and administrative data to better measure income: Implications for poverty, program effectiveness, and holes in the safety net. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11(2) :176–204.
- Mignon, S. (2009). La pérennité organisationnelle. *Revue Française de Gestion*, 2 (192), 73–89.
- Moen, O., A. G. Heggseth, et O. Lome (2016). The positive effect of motivation and international orientation on SME growth. *Journal of Small Business Management*, 54(2) : 659–678.
- Molly, V., E. Laveren, et M. Deloof (2010). Family business succession and its impact on financial structure and performance. *Family Business Review* 23(2), 131–147.
- Myers, S. C. et N. S. Majluf (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2) : 187 – 221.
- National Association for Trade Promotion for Small and Medium Enterprises (2016). White paper on Small and Medium Enterprises in Japan: Fight song for micro businesses. <http://www.zenkyo.or.jp/index.htm>.
- Nordqvist, M., K. Wennberg, M. Bau, et K. Hellerstedt (2013). An entrepreneurial process perspective on succession in family firms. *Small Business Economics* 40(4), 1087–1122.
- OECD (2018a). *Business transfer as an engine for SME growth : Policy Note*. SME Ministerial Conference, Parallel Session 2. OECD Publishing, Mexico City.
- OECD (2018b). *Strengthening SMEs and entrepreneurship for productivity and inclusive growth : Key Issues Paper*. SME Ministerial Conference. OECD Publishing, Mexico City.
- Parker, S.C. (2016). Family firms and the “willing successor” problem. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(6) : 1241–1259.
- Palard, J.-É. (2021). Rachat d'entreprise par les cadres dirigeants, modalités de contrôle et performance : le cas des PME françaises non cotées reprises par leurs dirigeants (2002-2012). *Revue internationale P.M.E.*, 34(1), 51–70. <https://doi.org/10.7202/1076460ar>.
- Penner, A. M. et Dodge, K. A. (2019). Using administrative data for social science and policy. *RSF : The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 5(2) :1–18.
- Pérez-González, F. (2006). Inherited control and firm performance. *American Economic Review* 96(5), 1559–1588.
- Ragan, C. (2010). *Two policy challenges driven by population aging*. Policy Options – Options Politiques, October, 72–79.
- Réseau Capital (2023), *Aperçu du marché québécois du capital de risque et du capital de développement : T3 2023*. Novembre.
- Rheault, S. et J. Poirier (2012). Le vieillissement démographique : de nombreux enjeux à déchiffrer, Québec, Institut de la statistique du Québec, 259 pages.
- Ross, S. A. (1977). The determination of financial structure: The incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics* 8(1), 23–40.
- Smith, B. F. et B. Amoako-Adu (1999). Management succession and financial performance of family controlled firms. *Journal of Corporate Finance* 5(4), 341–368.

- Statistics Finland (2004). *Use of registers and administrative data sources for statistical purposes : Best practices of statistics Finland*. Handbooks 45, Helsinki, Finland.
- Statistique Canada (2020). Tableau 33-10-0297-01. Plans de transférer, de vendre ou de fermer, selon les caractéristiques de l'entreprise, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, Août 2020. DOI : <https://doi.org/10.25318/3310029701-fra>.
- St-Jean, É. et M. Duhamel (2018). L'entrepreneuriat féminin au Québec : quelques constats et enjeux. Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières, QC.
- Stiglbauer, A. et C.R. Weiss (2000). Family and non-family succession in the Upper-Austrian farm sector. *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 54 : 5-26.
- Tall, J., Varamäki, E., et Viljamaa, A. (2021). *Business transfer promotion in european countries*. Seinäjoki University of Applied Sciences, Seinäjoki, Finland.
- Tambay, J.-L. et D. Gonthier (2012). Le respect de la confidentialité et les Centre de données de recherche. Statistique Canada. 20 Avril. Ottawa ON.
- Tourdjman, A. et T. Le Dret (2019). La cession-transmission des entreprises en France bilan 2016: Le vieillissement des dirigeants. Les carnets de BPCE L'Observatoire, Études des comportements financiers, Groupe BPCE.
- Tsoutsoura, M. (2015). The effect of succession taxes on family firm investment: Evidence from a natural experiment. *The Journal of Finance* 70(2), 649-688.
- Tsuruta, D. (2020). Japan's elderly small business managers: Performance and succession. *Journal of Asian Economics* 66(101147), 16.
- Tsuruta, D. (2021). Lack of successors, firm default, and the performance of small businesses. *Japan and the World Economy* 57, 101051.
- Van Delden, A. et Lewis, D. (2023). Methodology for the use of administrative data in business statistics. Dans Snijkers, G., Bavdaž, M., Bender, S., Jones, J., MacFeely, S., Sakshaug, J. W., Thompson, K. J., et van Delden, A., éditeurs, *Advances in Business Statistics, Methods and Data Collection*, chapitre 12, pages 265-289. John Wiley & Sons, Ltd.
- Van Praag, C. M. et Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4) :351-382.
- Van Teeffelen, L. et L. Uhlaner (2010). Strategic renewal after ownership Transfers in SMEs: Do Successors' Action Pay Off? *International Journal of Entrepreneurial Venturing* 2(3/4) : 347-365.
- Viljamaa, A., Tall, J., Varamäki, E., Singer, S., et Durst, S. (2015). Business Transfer Ecosystems and Awareness Raising Activities : Situation Analysis of Five European Countries. Number 108 in B. Reports. Seinäjoki University of Applied Sciences, Seinäjoki, Finland.
- Villalonga B, et R. Amit (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80(2) : 385-417.
- Väre, M., C. Weiss et K. Pietola (2005). On the intention-behaviour discrepancy: empirical evidence from succession on farms in Finland. Discussion Papers SFB International Tax Coordination 3, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna., Vienna, Austria, 2005.
- Werner, A., S. Schell, et L. Haunschild (2019). How does a succession influence investment decisions, credit financing and business performance in small and medium-sized family firms? *International Entrepreneurship and Management Journal*.
- Yadav, V. et Unni, J. (2016). Women entrepreneurship : research review and future directions. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1) :12.

L'AUTEUR

Marc Duhamel est professeur agrégé au Département de finance et d'économie à l'École de gestion de l'Université du Québec à Trois-Rivières et chercheur à l'Institut de recherche sur les PME depuis 2014. Il est également Professeur associé à l'Université de Moncton et à l'Université de Windsor, cochercheur de la Chaire-Réseau de recherche sur la jeunesse du Québec, membre de l'équipe canadienne du consortium international du Global Entrepreneurship Monitor et de l'Observatoire de la philanthropie ESG UQAM/EGUQTR. Il siège présentement au Conseil de gouvernance du Centre interuniversitaire québécois de statistiques sociales du Réseau canadien des centres de données de recherche à titre de représentant du Réseau des établissements de l'Université du Québec.

Titulaire d'un doctorat en économie de l'Université de la Colombie-Britannique, ses intérêts pour l'organisation industrielle et l'économie publique l'ont amené à s'intéresser aux transferts d'entreprises et à la relève entrepreneuriale après une carrière de quinze ans dans la fonction publique fédérale consacrée à diriger des recherches appliquées à la concurrence et à l'innovation des entreprises.

Depuis 2023, Marc est également directeur scientifique de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise au Québec (ORTEQ), dont la mission est de mesurer, d'analyser et d'informer les acteurs de l'écosystème entrepreneurial au Québec de l'importance des transferts d'entreprises pour la pérennité des entreprises au Québec et pour la prospérité de l'économie québécoise.

En plus d'articles scientifiques et de communications sur les sujets du repreneuriat et de l'entrepreneuriat, il est le principal auteur de trois autres études publiées par le Centre de transfert d'entreprise du Québec sur le repreneuriat au Québec en collaboration avec l'Institut de recherche sur les PME de l'UQTR.



MARC DUHAMEL



REMERCIEMENTS

Cette étude est réalisée grâce au soutien financier des membres fondateurs de l'Observatoire du repreneuriat et du transfert d'entreprise du Québec (ORTEQ).



L'étude a également bénéficié de la collaboration des organisations suivantes :



Université du Québec
à Trois-Rivières



Statistique
Canada



INSTITUT DE
RECHERCHE
SUR LES PME

L'auteur remercie Charles Bérubé, François Brouard, Louise Cadieux, Shannon Jarvis, Vincent Lecorne, Sylvain Ouellet, Richard Quinn, Julio Rosa, Étienne St-Jean, Juha Tall, Lex Van Teeffelen, Elina Varamäki, Anmari Viljamaa, Edwin Weesie, Grant Yake et Hedi Yezza pour des discussions et des suggestions effectuées tout au long de la réalisation de cette étude. Il remercie tous les participants de l'atelier portant sur « LE DEVELOPPEMENT DE DONNEES REGIONALES ET NATIONALES SUR LE TRANSFERT D'ENTREPRISE : LES PRIORITES POUR LE QUEBEC, » pour leurs commentaires et Rim Frini qui a agi à titre de rapporteur. Il remercie également Karl Adams, Mirela Alpeza et Marie Depelssmaker de Transeo, Michaël Bellerose, Jocelyn de Grandpré et Pascal Harvey du réseau des SADC et Lysanne Raymond de l'École d'entrepreneurship de Beauce pour des discussions stimulantes et exprime sa gratitude envers Alexandre Ollive, Agop Evereklian, Maxime Riopel et Christelle Prince du Centre de transfert d'entreprise du Québec pour une collaboration soutenue. Enfin, l'auteur remercie Éclaté pour la conception graphique du document qui contribue à la mise en valeur de son contenu.