

Où en êtes-vous ?

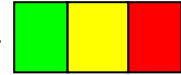
« CONTINUITÉ AVEC LA RELÈVE »

2^e partie de l'autodiagnostic sur la continuité d'entreprise avec la relève familiale

Les enjeux de l'entreprise

Consignes

1. Pour chaque question, identifiez la couleur qui correspond le mieux à votre réponse.
2. Faites le total de vos réponses selon « leur couleur » et indiquez vos résultats dans les cases ci-jointes..
3. Plus vous avez de réponses dans les cases **vertes**, plus grandes sont vos chances de réussite du transfert de votre entreprise. Plus vous avez de réponses **jaunes** et **rouges**, plus votre situation est risquée.



7. Rencontrer les pressions financières futures

Suite au transfert, l'entreprise devra répondre à des pressions financières supplémentaires pour couvrir les salaires de chacun des membres de la famille. Elle devra aussi disposer des réserves nécessaires à son développement.

a. L'entreprise pourra-t-elle couvrir toutes les pressions financières futures ?	oui	un peu	non
b. L'entreprise devra-t-elle verser un revenu (ou une rente) au propriétaire à sa retraite ?	oui	un peu	non
c. Connaissez-vous les ratios de santé financière de votre entreprise ?	oui	un peu	non

8. Les défis de développement de l'entreprise

Le contexte socio-économique est en constante évolution. La concurrence n'a plus de frontière. De nouveaux procédés, produits et techniques sont régulièrement rendus disponibles. Les défis futurs des entreprises sont grands.

a. Achèteriez-vous votre entreprise dans son état actuel ?	oui	un peu	non
b. Connaissez-vous (vous et votre relève) l'avenir de votre secteur d'affaires ?	oui	un peu	non
c. Disposez-vous d'un plan de développement de l'entreprise pour les 3 prochaines années ?	oui	un peu	non

9. Les forces et les faiblesses de l'entreprise

Toutes les entreprises présentent des forces et des faiblesses. Reconnaître celles de son entreprise est essentiel à l'élaboration des plans de développement. Cette connaissance doit être partagée et discutée avec la relève.

a. Connaissez-vous les forces et avantages concurrentiels de votre entreprise ?	oui	un peu	non
b. Vous et votre relève connaissez-vous la situation de vos concurrents ?	oui	un peu	non
c. Avez-vous un portrait clair des faiblesses et points à améliorer de votre entreprise ?	oui	un peu	non

10. Le changement de mode de gestion

Au fil des années, votre style de gestion s'est imposé et une culture d'entreprise s'est développée, conforme à ce que vous souhaitiez. L'arrivée de votre relève changera cette dynamique et sera source de changement au sein de l'entreprise.

a. Votre relève occupe-t-elle déjà un ou des postes de direction ?	oui	un peu	non
b. Votre relève a-t-elle gagné la confiance et le respect des autres employés ?	oui	un peu	non
c. Connaissez-vous les changements que votre relève souhaite apporter à l'entreprise ?	oui	un peu	non

11. Le transfert d'allégeance

Jusqu'à maintenant, c'est vous qui étiez le patron et c'est à vous que les employés, fournisseurs et clients faisaient confiance. Cette confiance ne se transmet pas facilement. Votre relève devra la gagner, la mériter et l'entretenir.

a. Votre relève a-t-elle travaillé dans tous les secteurs de l'entreprise ?	oui	un peu	non
b. Votre relève connaît-elle bien tous vos clients, fournisseurs et partenaires d'importance ?	oui	un peu	non
c. Le leadership de votre relève est-il reconnu et accepté dans l'entreprise ?	oui	un peu	non

12. Priorité aux besoins de l'entreprise

Dans la planification de la relève, la priorité doit être donnée aux besoins de l'entreprise. Les critères visant le choix du successeur et le partage de propriété / pouvoirs doivent viser la pérennité et le développement de l'entreprise.

a. Connaissez-vous bien les besoins actuels et futurs de votre entreprise ?	oui	un peu	non
b. Avez-vous identifié les compétences de direction qu'exige votre entreprise ?	oui	un peu	non
c. Votre plan de relève donne-t-il priorité aux besoins de l'entreprise ?	oui	un peu	non

Les 2 autres parties de cet autodiagnostic portent sur **Les enjeux de la relève** et sur **Les enjeux des parents propriétaires**. Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à communiquer avec Michel Handfield au (450) 979-6884

