



INNO-CENTRE
Performance d'affaires

RÉALITÉS RENCONTRÉES

REPRENEURIAT

auprès des entreprises en
transformation alimentaire

Rencontre des partenaires de la Politique
bioalimentaire 2026

Éric Waterman, Vice-président, Inno-centre



Grâce à une entente avec le MAPAQ, nous accompagnons les entreprises en transformation alimentaire du Québec pour renforcer leur performance d'affaires, productivité et rentabilité pour les rendre plus compétitives.

366

mandats réalisés

+31%

augmentation moyenne des ventes

48 165

heures d'accompagnement

+40%

augmentation de la productivité

15 régions

du Québec desservies

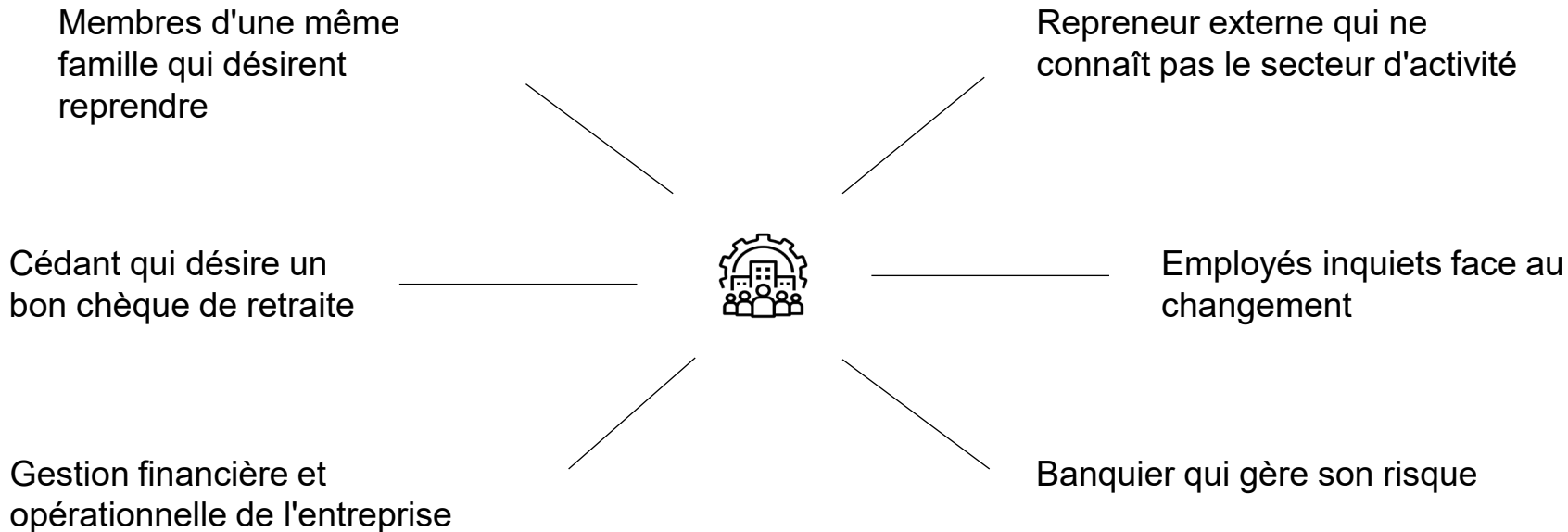
+67%

augmentation de la rentabilité





Point de départ: alignement stratégique





Réalités rencontrées en entrepreneuriat

Auprès des entreprises en transformation alimentaire

**Angles morts
rencontrés sur le
terrain**

**Impacts observés
sur le processus
de entrepreneuriat**

**Piste d'actions
pour soutenir la
performance
d'affaires**

IC[▲]

L'entreprise est-elle finançable?



**Entre la valeur souhaitée et réelle,
il y a souvent un écart.**

**Sans création de valeur suffisante et de rentabilité,
il devient difficile de soutenir la dette à l'achat
et soutenir les investissements à venir.**



Réalités rencontrées en repreneuriat

Auprès des entreprises en transformation alimentaire

RÉALITÉ

L'entrepreneur cherche à
sortir d'ici 5 ans

Valeur évaluée de
l'entreprise est à 0\$

IMPACT

Trouver des repreneurs

Capacité à trouver du
financement

Chèque de retraite
menacé

PISTE D' ACTIONS

Restructuration financière
pour soutenir des
investissements

Mise en place de
reporting et d'indicateurs
(efficacité/rentabilité)

Comité consultatif et
préparation de la relève



**La capacité de financer la
vente de l'entreprise se construit
au fil de temps.**



**Le profil du repreneur est un
facteur de risque comme un autre.**



Réalités rencontrées en repreneuriat

Auprès des entreprises en transformation alimentaire

RÉALITÉ

Plusieurs membres de la famille souhaitent reprendre la direction

Le cédant reste impliqué dans le quotidien

IMPACT

Vision, rôles et responsabilités floues

Gestion fragmentée

Confiance fragilisée des équipes et des investisseurs

PISTE D' ACTIONS

Évaluation du profil du repreneur et de l'équipe de gestion

Constitution d'une équipe performante et interdisciplinaire

Ouverture et humilité à se faire accompagner



**Le passage d'une
culture familiale à
une culture de performance
est incontournable.**

IC[▲]

**Les décisions de transfert prises
du jour au lendemain
augmentent le risque et l'incertitude.**



Réalités rencontrées en repreneuriat

Auprès des entreprises en transformation alimentaire

RÉALITÉ

Le père a planifié une
passation de pouvoir
10 ans plus tôt

IMPACT

Tester les capacités de la
nouvelle dirigeante

Planification proactive

Décisions stratégiques
vs urgentes

PISTE D' ACTIONS

Recommandation d'un
entourage ou d'une
direction transitoire

Plan de transfert de
connaissances

Communications internes



**Repreneuriat doit être planifié
de 3 à 5, et même, jusqu'à 10 ans.**

Actions et décisions, sommes-nous alignés?

Valeur réelle

**Culture de
performance**

**Planification
structurée**

Opérations

Compétences