



MAURICE GAGNÉ CA

LEFAIVRE LABRÈCHE GAGNÉ, SENCRL
COMPTABLES AGRÉÉS

À QUI CÉDER SON ENTREPRISE

Le propriétaire peut vendre son entreprise aux membres de sa famille, aux employés ou à un acheteur externe.

Dans plusieurs des cas, le propriétaire compte sur la vente de son entreprise pour s'assurer une retraite satisfaisante. Cette situation ne favorise pas le transfert de son entreprise à sa famille ou à ses employés. En effet, pour obtenir le meilleur prix possible pour son entreprise, le propriétaire a intérêt à identifier les acheteurs stratégiques, c'est-à-dire ceux qui évoluent dans une même industrie ou dans une industrie parallèle.

S'il y a plusieurs acheteurs stratégiques, le propriétaire pourrait à la limite vendre son entreprise à partir des bénéfices réalisés par l'acheteur de l'entreprise (en considérant les effets de synergie et les économies d'échelle réalisées).

De plus, il y a des économies importantes à réaliser si on vend les actions de l'entreprise à un étranger plutôt qu'aux membres de la famille. Ces économies sont liées à l'exonération de 500 000 \$ sur la vente d'actions d'une PME.

En conclusion, s'il y a des acheteurs stratégiques et que le propriétaire veut maximiser son fonds de retraite, il est préférable de vendre à un acheteur externe.

Si vous avez des questions sur les sujets traités, voici mes coordonnées:

Tél.: (450) 691-3663

Télé.: (450) 691-8878

Courriel: m.gagne@bellnet.ca