

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

## LE PARTENAIRE D'AFFAIRES DES PME

819.778.8809  
[www.laboitejuridique.ca](http://www.laboitejuridique.ca)

der à la fermeture de leurs opérations, mettre un terme au bail, fermer leurs comptes d'employeur et de taxes de vente, etc. après quoi, ils ne géreront qu'un compte de banque. Dans un tel cas, les actionnaires se partageront le produit net sous forme de dividendes versés en un ou plusieurs versements étalés dans le temps, imposables à nouveau, entre leurs mains.

Dans un tel cas, les actionnaires se partageront le produit de la vente sous forme de dividendes versés en un versement ou étalé dans le temps, ces derniers seront en partie imposables à nouveau entre leurs mains. Les deux approches amènent leur lot d'avantages et de risques.

### Une vente d'actions se prépare

Ceux qui l'ont fait vous le diront: pour vendre son entreprise (même individuelle), il faut s'y prendre à l'avance. S'agira-t-il d'une reprise familiale, d'un de vos employés ou par quelqu'un de l'extérieur?

« Certains entrepreneurs connaissent leurs opérations sur le bout des doigts, mais n'ont jamais pris le temps d'en coucher les détails sur papier », prévient Mme Ure. « Dans le cas d'une transition vers un nouvel acquéreur, aura-t-il accès à vos processus, ou... est-ce qu'ils n'existent que dans votre mémoire? Vos livres sont-ils à jour? Si vous faites votre propre tenue de livres, sachez qu'une institution financière, dans le cadre du financement, pourrait exiger qu'un comptable produise D'un autre côté, la vente d'actifs requiert beau-

coup moins de préparation et de planification. Enfin, même les personnes exploitant une entreprise individuelle peuvent bénéficier de cette approche à condition de se constituer en société au moins deux ans avant de vendre.

D'un autre côté, la vente d'actifs requiert beaucoup moins de prépara-

tion et de planification. Enfin, même les personnes exploitant une entreprise individuelle peuvent bénéficier de cette approche à condition de se constituer en société au moins deux ans avant de vendre.

## BOÎTE-CONSEIL DES EXPERTS EN DROIT DES AFFAIRES

**Vous voulez vendre votre entreprise? Planifiez le faire d'ici 2-3 ans si vous optez pour la vente d'actions. Investissez dans votre bilan financier. Assurez-vous de tenir vos affaires à jour, réglez les conflits ou plaintes en cours, bref... faites maison nette, pour mettre en valeur les attributs réels de votre entreprise. N'oubliez pas que le chiffre d'affaires est le meilleur reflet de la valeur de votre entreprise et démontre que celle-ci peut générer un revenu intéressant pour le repreneur/ la relève et permettra de la présenter sous son meilleur jour, permettant à son acquéreur de financer l'acquisition. Somme toute, vos conseillers juridiques et experts en vente d'entreprise travailleront avec vous afin de maximiser le retour sur l'investissement de votre vie!**

**Vous êtes plutôt acheteur? Nous examinerons l'acquisition de votre perspective lors de la prochaine chronique!**

**AVERTISSEMENT:** L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.