



**LA BOÎTE JURIDIQUE**  
Le partenaire d'affaires des PME



CHRONIQUE COMMANDITÉE

## VENTE/ACHAT D'ENTREPRISE

# VENDRE SES ACTIFS OU VENDRE SES ACTIONS?

En collaboration spéciale avec Guylaine Ure - Sunbelt Canada

**Que ce soit parce que l'âge de la retraite a sonné ou que vous désirez vous lancer dans une nouvelle aventure, la vente de votre entreprise est une décision qui se mûrit minutieusement. Selon votre situation et l'historique de votre commerce ou bureau, deux principales options s'offrent à vous: vendre les actifs ou les actions.**

La **vente d'actions** s'applique aux entreprises incorporées comptant un ou plusieurs actionnaires détenant chacun des actions souscrites et provenant du capital social de corporation. C'est un peu l'âme de l'entreprise dont on se départit. La **vente d'actifs**, en revanche, se limite à ce qu'on appelle souvent le « fonds de commerce »: immeubles, machinerie, équipements de bureau, véhicules, liste de clients, etc. Les deux approches amènent leur lot d'avantages et de risques. Les deux approches amènent leurs lot d'avantages et de risques.

### **PARTIE 1 - LA PERSPECTIVE DU VENDEUR**

Nous aborderons lors de la prochaine édition, la perspective de l'acheteur

dans un contexte d'acquisition d'entreprise. Abordons maintenant celle du vendeur.

#### **Vendre ses actions**

« C'est habituellement l'option la plus intéressante pour les vendeurs, et ce, à plusieurs égards », estime Guylaine Ure, courtier certifiée en vente d'entreprise chez Sunbelt Canada. « Ce choix permet à l'entreprise de continuer comme si de rien n'était; seuls les actionnaires changent. »

Les anciens actionnaires, eux, se partageront le fruit de la vente sous la forme de gain en capital. Puisque le plafond actuel de l'exonération d'impôt sur le gain est actuellement de 892 000\$, les vendeurs d'actions d'une entreprise assujettie bénéficient souvent de ces fruits, libres d'impôt. Évidemment, quand on vend ses actions, on vend du même coup l'historique de l'entreprise (réputation, carnets de commandes, privilèges à titre de soumissionnaires, contrats d'approvisionnement ou de fournitures récurrents).

Une vente d'actions favorise la pé-

rennité de l'entreprise. De plus, elle permet d'attirer des investisseurs qui peuvent bien vouloir être des actionnaires, mais ne pas être actifs au sein de celle-ci. Le choix de procéder par voie de vente d'actions peut aussi favoriser les moyens de financer l'acquisition d'une entreprise, surtout si elle jouit d'une certaine notoriété ou achalandage, d'un historique de bons procédés et d'une saine gestion financière.

#### **Vendre ses actifs**

Pour une entreprise incorporée, vendre ses actifs signale généralement la fin des activités.

Opter pour la vente d'actifs comme approche dans la vente de son entreprise est un exercice plus simple, requiert beaucoup moins de préparation, mais donne lieu à un produit net de vente généralement moins intéressant compte tenu de l'impact fiscal.

Suivant la transaction, les actionnaires n'auront essentiellement qu'à gérer l'actif résultant, soit le prix de vente après le remboursement des dettes et de l'impôt. Il ne restera que de procé-