

7. Vente ou transfert de l'entreprise

Voici les étapes à suivre pour la vente de l'entreprise.

PHASE 1

PHASE 2

ÉTAPE 1 PRÉPARATION	ÉTAPE 2 MARKETING	ÉTAPE 3 CONTRÔLE PRÉALABLE APPROFONDI	ÉTAPE 4 RÉCEPTION DES OFFRES	ÉTAPE 5 TRANSACTION FINALE
Contrôle préalable par le vendeur Élaborer la stratégie de marketing Préparer les documents de marketing Mémoire d'information confidentiel Sélectionner les acheteurs potentiels Préparer la salle de lecture.	Communiquer avec les acheteurs potentiels Faire signer les ententes de confidentialité Fournir aux candidats des troupes d'information Répondre aux questions Faire le suivi Solliciter des déclarations d'intérêt Négocier au besoin Dresser une courte liste des candidats pour un second tour	Présentations de la direction Visite de la salle de lecture Visite des installations Fournir une version préliminaire du contrat de vente	Réception des offres finales des candidats et dernières mises au point du document Sélection de l'acheteur retenu Négociation du contrat définitif	Signer le contrat définitif Obtenir les approbations réglementaires et le consentement de tiers Clore la transaction
Semaines 1 à 4	Semaines 5 à 8	Semaines 9 à 12	Semaines 13 à 15	Semaines 16 à 20

PRINCIPALES ÉTAPES DU TRANSFERT INTERGÉNÉRATIONNEL DE L'ENTREPRISE

Les deux générations, celle qui transfère et celle qui reçoit, doivent vouloir garder l'entreprise au sein de la famille.

La viabilité future de l'entreprise est un élément important de la décision concernant son transfert à la génération suivante.

Le gel successoral est un outil fiscalement avantageux qu'on utilise souvent pour transférer la propriété de l'entreprise d'une génération à la suivante.

Dans sa forme la plus simple, le gel successoral comporte **trois étapes** :

1. « Geler » la valeur des actions existantes à leur juste valeur marchande.
2. Émettre directement ou par l'intermédiaire d'une fiducie familiale de nouvelles actions « de croissance » au nom de la prochaine génération. La plus-value ultérieure s'accumulera au titre de ces nouvelles actions ordinaires.
3. Transférer les actions gelées à la prochaine génération, habituellement au décès du propriétaire. À ce moment, le fisc réclamera sans doute un impôt sur le gain en capital correspondant à la moitié de la différence entre le coût historique des actions privilégiées gelées et la valeur à laquelle celles-ci ont été gelées.

Contactez-nous

Les spécialistes en planification de la relève de BMO Groupe financier peuvent vous aider à simplifier ce processus pour mieux le réussir.

Pour en savoir plus, veuillez téléphoner 1-866-886-0027.



Ce document constitue une source générale d'information et ne doit pas être considéré comme des conseils particuliers en matière d'investissement ni de planification fiscale, ni sur le plan juridique. Tous les efforts ont été déployés pour assurer l'exactitude du matériel présenté dans le document au moment de sa publication. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de BMO Banque de Montréal. Les services de gestion de portefeuille sont offerts par l'entremise de BMO Harris Gestion de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services en matière successorale, fiduciaire, fiscale et de garde de valeurs sont offerts par l'entremise de la Société de fiducie BMO, une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Roy Williams et Vic Preisser, *Preparing Heirs: Five Steps to a Successful Transition of Family Wealth and Values*, San Francisco, Robert D. Reed Publishers, 2003.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) Banque privée Harris » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.

08-107