

CONSIDÉRATIONS APRÈS LA VENTE

UNE FOIS LA
TRANSACTION CONCLUE

SUCCESSION
ONTARIO 

QUELLE EST LA SUITE ?

La période de transition

Votre rôle après la vente est d'aider l'acheteur à prendre les rênes.

- ▶ Mettre en œuvre la transition après-vente (30 jours et plus)
- ▶ Gardez les choses simples et encourageantes

Rappelez-vous : vous êtes là pour aider, pas pour rester éternellement !

STRATÉGIE DE COMMUNI- CATION

Assurez une transition fluide
des communications entre
toutes les parties concernées.

FOURNISSEURS



EMPLOYÉS



CLIENTS

CLÔTURE FINANCIÈRE

- Régler les comptes clients et les comptes fournisseurs
- S'assurer que la paie, les taxes et les avantages sociaux sont à jour
- Fermer les anciens comptes bancaires de l'entreprise
- S'assurer que le comptable a tout le nécessaire pour les déclarations fiscales (entreprise et personnelles)

RÉGLER LES OBLIGATIONS

Considérations juridiques et contractuelles

- Comprendre le contenu de votre clause de non-concurrence (le cas échéant)
- Bien comprendre votre contrat de vente
- Transférer les licences, permis, baux et assurances

Conservez une copie de TOUS les documents de clôture !

PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

1. Rencontrer votre planificateur financier
2. Comprendre votre situation fiscale actuelle
3. Planifier les sources de revenus après-vente
4. Ajuster votre budget et votre stratégie d'investissement

**PLANIFIEZ VOTRE
PROCHAIN CHAPITRE !**

MERCI

**SUCCESSION
ONTARIO **