

OPTIONS DE VENTE

TROUVER UN ACHETEUR

SUCCESSION
ONTARIO 

IL EXISTE 4 TYPES D'ACHETEURS

- Intergénérationnel
- Employé(s)
- Tiers (Vente à un tiers)
 - Propriétaire-exploitant
 - Acheteur stratégique
 - Acheteur financier
- Liquidation d'actifs

INTERGÉN- ÉRATIONNEL

12%

SUCCESSION ONTARIO 

AVANTAGES

- ▶ Préserver votre héritage
- ▶ Temps pour planifier – formation préparatoire, planification fiscale, etc.
- ▶ Pas de recherche d'acheteurs et d'entités inconnues

INCONVÉNIENTS

- ▶ Conflits familiaux
- ▶ Pas prêt ou capable
- ▶ Balance de vente

EMPLOYÉ(S)

5%

SUCCESSION ONTARIO 

AVANTAGES

- ▶ Commodité connue
- ▶ Temps pour planifier – préparation, fiscalité, etc.
- ▶ Pas de recherche d'acheteur

INCONVÉNIENTS

- ▶ Difficile à financer
 - ▶ Fiducies collectives des employés
- ▶ Balance de vente

TIERCE PARTIE

70%

SUCCESSION ONTARIO 

PROPRIÉTAIRE-EXPLOITANT

- Difficile à trouver
- Difficile à financer

STRATÉGIQUE - ENTREPRISE (SOCIÉTÉ)

- Difficile à trouver
- Diligence raisonnable exigeante

FINANCIER

- Recherche de rendements élevés
 - Marché intermédiaire >5M
- Diligence raisonnable exigeante

VENTE D'ACTIFS ET FERMETURE ORDONNÉE

SUCCESSION ONTARIO 

AVANTAGES:

- ▶ Faible risque
- ▶ Plus facile de trouver des acheteurs – enchères, ventes de stocks invendu
- ▶ Aux commandes, risques à long terme plus faibles, \$\$\$

INCONVÉNIENTS

- ▶ Perte de l'exonération cumulative des gains en capital
- ▶ Certains actifs ne se vendent pas
- ▶ Dépôts de liquidation

PRÉPARER LA VENTE

1. Livres comptables
2. Maximiser la valeur
3. Constituer votre équipe
4. Se préparer à la diligence raisonnable

RAPPEL :

Donnez-vous suffisamment de temps!

Où :

TROUVER L'ACHETEUR

- ▶ Famille
- ▶ Employés
- ▶ Clients, fournisseurs, vendeurs, concurrents
- ▶ Sites d'annonces spécialisés
- ▶ Courtiers d'affaires
- ▶ Courtiers immobiliers commerciaux
- ▶ Spécialistes en fusions et acquisitions