

Qui prendra en charge l'entreprise?

Cette question est un élément important du processus décisionnel du propriétaire d'entreprise qui espère vendre. Chaque entreprise étant unique, il n'y a pas de réponse universelle à cette question, mais il existe néanmoins différents types d'acheteurs potentiels pour la vôtre.



L'acheteur stratégique

Ce type d'acheteur fait déjà partie de votre secteur d'activité (pensons à vos concurrents, à vos fournisseurs, voire à vos clients). Il possède habituellement une connaissance approfondie du secteur et des processus de vente, comme le portrait de la concurrence, les considérations d'ordre réglementaire et d'autres atouts. Des synergies potentielles peuvent s'établir, ce qui assure à l'acheteur un fonctionnement plus harmonieux et à moindre coût. Il y a de fortes chances qu'il vous offre plus que le prix demandé.



L'investisseur en capital

En général, l'investisseur en capital est un investisseur en actions de sociétés privées qui investit à court terme. D'habitude, il achète une entreprise, la fait croître, puis la revend à prix fort. Cela lui permet de bien concilier son intérêt pour l'amélioration des résultats de l'entreprise avec celui du propriétaire actuel. Il se fixe toutefois une fourchette de prix modérée pour réduire le risque. Précisons également que, selon la solidité de l'équipe de direction, le propriétaire pourrait devoir rester en poste pendant toute la période de transition.



L'acheteur interne

L'acheteur interne est une personne au sein de votre entreprise, comme un membre de la direction ou un employé. Une transition harmonieuse, une faible perturbation des activités et une confiance accrue dans la poursuite du leadership de l'organisation sont les avantages que présente ce type d'acheteur pour le propriétaire. Cependant, plutôt que d'acquitter intégralement le prix d'achat, l'acheteur interne échelonnera souvent ses paiements sur une certaine période.



Le membre de la famille

Vendre à un membre de la famille favorise la pérennisation de la marque laissée par l'entreprise familiale et le transfert de parts à la génération suivante. La transaction de paiement peut se faire de façon moins directe que pour les autres types d'acheteurs : échelonnement des paiements, gel successoral ou combinaison d'emprunt bancaire et d'investissement en temps dans l'entreprise. Toutefois, la dynamique familiale peut entrer en jeu, causant des conflits entre les enfants quant au partage de la succession des parents et provoquant des désaccords entre la génération vieillissante et la génération montante sur des décisions d'affaires. Si l'on retient cette option, une communication ouverte est particulièrement essentielle pour préserver l'harmonie familiale et la santé de l'entreprise.

Le choix de l'acheteur dépend de la situation du propriétaire de l'entreprise, et notamment du besoin de liquidité des actifs de ce dernier, de ses attentes quant à l'avenir de l'entreprise et de son désir de continuer ou non à s'investir dans son exploitation. Afin de trouver la stratégie de choix pour quitter votre entreprise, adressez-vous à un professionnel en services financiers de BMO.

BMO  **Gestion de patrimoine**

Ici, pour vous.^{MD}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exhaustivité ni l'exactitude. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

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

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.