GUIDE DE L’ENTREPRENEUR QUÉBÉCOIS

VENDRE SON ENTREPRISE ET PRÉPARER L’APRÈS

Comprendre les enjeux, préparer les décisions
et organiser la suite

Patric Saint-Onge, CPA, fiscaliste
Patric Saint-Onge CPA inc.
Plus de 30 ans d’expérience

Édition de septembre 2026
Mise à jour : 7 septembre 2026

saintonge.ca

Un guide pour préparer votre décision

Vendre une entreprise relie un projet personnel, une négociation et des décisions fiscales. Ce guide vous aide à comprendre les enjeux qui influencent le montant net, les risques et le calendrier de votre départ. Les calculs et les modalités de réalisation se précisent à partir de votre dossier.

Vous avez déjà reçu une offre? La section 3 indique les questions à examiner avant de vous engager. Vous pouvez aussi commencer par le sujet qui correspond à votre situation.

Parcours de lecture

1. Définir ce que la vente doit vous apporter 3

2. Comprendre combien il vous restera 5

3. Préparer les décisions avant une offre 8

4. Examiner l’exonération et l’impôt qui subsiste 12

5. Comprendre les paiements et la relève 15

6. Protéger son patrimoine et sa liberté après la vente 19

7. Préparer notre première rencontre 23

Portée et mise à jour

Le guide vise principalement un entrepreneur résidant au Québec, actionnaire d’une société privée canadienne, dont les actions sont détenues comme immobilisations. Les entreprises agricoles, les professions réglementées, les sociétés de personnes et les situations comportant un non-résident peuvent exiger une analyse différente. Les exemples sont fictifs et ne constituent pas des estimations d’impôt personnelles.

Les règles ont été vérifiées au 7 septembre 2026. Elles doivent être reconfirmées avant une opération. Les renvois [S1] à [S10] conduisent aux principales sources, regroupées à la fin. Ce guide fournit une information générale; les recommandations adaptées reposent sur l’examen de vos faits et de vos documents.

1. Définir ce que la vente doit vous apporter

1.1 Un projet personnel avant un prix

Une vente réussie doit vous donner les moyens de vivre la suite que vous avez choisie. Le prix, le temps de travail conservé et les risques acceptés doivent être examinés ensemble.

Après des années consacrées à votre entreprise, une offre peut donner envie d’accélérer les choses. Avant de négocier, prenez le temps de préciser ce que vous voulez obtenir : quitter les opérations, réduire votre horaire, financer un nouveau projet ou permettre à la relève de prendre sa place. Ces objectifs influencent directement les modalités acceptables.

Une période d’accompagnement de quelques mois peut être souhaitable. Un engagement de plusieurs années, lié aux résultats futurs, peut changer la nature de votre départ. Il faut donc discuter de votre rôle après la vente aussi tôt que du montant demandé. La liberté recherchée se traduit dans les conditions du contrat.

Votre conjoint et votre famille peuvent avoir des attentes différentes des vôtres. Un revenu annuel, un projet de voyage ou une aide promise aux enfants doivent être rapprochés du capital réellement disponible. Une conversation précoce permet d’éviter qu’un projet familial repose sur un prix brut ou sur des paiements incertains.

Décision personnelle	**Repère à établir**
Date de retrait	Quand réduire votre présence, puis quitter les opérations?
Revenu souhaité	Quel budget annuel net faudra-t-il financer?
Argent immédiatement disponible	Quelle somme doit être reçue dès la vente?
Risque conservé	Quelle part de votre patrimoine peut encore dépendre de l’entreprise?

Ces repères constituent un point de départ. Ils peuvent évoluer à mesure que les offres se précisent, mais ils vous donnent une base pour reconnaître les compromis. Une proposition séduisante doit toujours être confrontée à ce qu’elle exige de vous après la signature.

À discuter : quelle condition serait suffisamment importante pour vous faire refuser une offre, même à un prix intéressant?

1.2 Choisir son mode de départ

La vente à un tiers, le transfert familial et la vente aux gestionnaires répondent à des projets différents. La première peut faciliter une séparation plus rapide. Les deux autres favorisent souvent une continuité, mais demandent une attention particulière au financement et au partage des responsabilités. Aucune de ces voies ne garantit, à elle seule, un meilleur résultat net.

Une vente partielle mérite aussi d’être envisagée. Elle permet de recevoir une partie de la valeur et de participer à la croissance future. Vous pouvez toutefois devenir minoritaire dans l’entreprise que vous dirigiez. Les droits à l’information, les dividendes et les conditions de votre sortie finale deviennent alors essentiels.

Trois situations fictives accompagnent ce guide. Camille souhaite vendre à un tiers et réduire rapidement son implication. Martin veut transmettre l’entreprise à sa fille tout en protégeant sa retraite et l’équité entre ses enfants. Nadia envisage une vente majoritaire à ses gestionnaires et conserverait une participation. Ces exemples illustrent des décisions; ils ne décrivent aucun client du cabinet.

Quel que soit votre parcours, l’entreprise doit pouvoir fonctionner sans votre présence quotidienne. Une équipe autonome, des contrats documentés et des résultats financiers faciles à expliquer rendent la discussion avec un acheteur plus concrète. La dépendance envers le propriétaire peut influencer le prix, les garanties ou la durée de transition demandée.

Le moment de commencer ne dépend pas de l’existence d’un acheteur. Reconstituer des opérations anciennes, préparer une relève ou vérifier l’historique fiscal des actions peut prendre du temps. Ces travaux créent des options, même lorsque la vente reste éloignée.

Le premier diagnostic sert à relier votre projet, l’état de l’entreprise et les contraintes fiscales. Il permet de choisir les questions à régler avant que le calendrier d’une offre ne s’impose.

À discuter : cherchez-vous surtout à encaisser une valeur, à transmettre une entreprise ou à organiser une transition progressive?

2. Comprendre combien il vous restera

2.1 Du prix annoncé au montant personnel

Un prix de vente devient utile lorsqu’on sait ce qu’il représente. Une indication de valeur peut viser les activités avant dette, les actions après certains ajustements ou un ensemble précis d’actifs. Les parties doivent employer les mêmes définitions avant de comparer les offres.

Camille entend parler d’une valeur d’entreprise de 4 000 000 $. Supposons que la discussion prévoie de déduire une dette financière de 500 000 $ et d’ajouter une trésorerie excédentaire de 300 000 $, laissée dans la société. Le fonds de roulement livré correspond à la cible convenue. Le rapprochement illustratif est le suivant.

Élément convenu	**Montant**
Valeur des activités	4 000 000 $
Moins : dette financière	(500 000 $)
Plus : trésorerie excédentaire conservée	300 000 $
Prix indicatif des actions	3 800 000 $

Les 3 800 000 $ ne sont pas encore le montant que Camille pourra consacrer à sa retraite. Il reste à considérer les frais de vente, les impôts, les retenues de garantie et les paiements futurs. Si la trésorerie excédentaire est retirée avant la vente, elle ne peut pas aussi être ajoutée au prix : le retrait et son traitement fiscal doivent être analysés séparément.

Le contrat peut prévoir un ajustement après la clôture, notamment pour le fonds de roulement. La méthode de calcul, les postes inclus et la procédure de règlement doivent être compris. Une différence d’interprétation sur les stocks ou les comptes clients peut modifier les sommes reçues.

La simulation devrait distinguer trois résultats : ce que vous recevez immédiatement, ce qui vous reste dû et les actifs que vous conservez. Une créance sur l’acheteur a une valeur, mais elle ne finance pas une dépense avant son encaissement.

À discuter : le montant dont vous parlez avec l’acheteur correspond-il à la même réalité que celui utilisé dans votre plan de retraite?

2.2 Actions ou actifs : deux chemins pour les fonds

Dans une vente d’actions, le détenteur des actions vend sa participation. Dans une vente d’actifs, la société vend les biens convenus, puis conserve le prix. L’identité du vendeur détermine qui réalise le revenu ou le gain et qui reçoit les liquidités. Cette distinction est souvent à l’origine d’écarts importants entre deux offres. [S1, S2]

Question	**Vente de vos actions**	**Vente des actifs par la société**
Qui reçoit le prix?	Vous, si vous détenez personnellement les actions vendues.	La société propriétaire des biens.
Premier calcul fiscal	Votre gain sur les actions et les allègements possibles.	Les revenus, récupérations d’amortissement et gains de la société.
Accès personnel aux fonds	Selon l’encaissement et les obligations du vendeur.	Selon les distributions et leur fiscalité.
Exonération personnelle	À examiner si les actions et le vendeur sont admissibles.	Ne s’applique pas à la vente d’actifs par la société.

L’acheteur peut préférer des actifs pour des raisons fiscales ou commerciales. L’allocation du prix entre les stocks, les équipements, l’immeuble et l’achalandage influence alors le résultat de la société vendeuse. Les deux parties doivent retenir une répartition défendable. [S2]

La TPS et la TVQ doivent être examinées avec le contrat. Une vente d’actifs peut être taxable; un choix particulier peut éviter leur application à certaines fournitures lorsque les conditions d’une vente d’entreprise sont respectées. La simple mention de ce choix dans une offre ne démontre pas l’admissibilité. [S3]

Une offre d’achat d’actifs peut demeurer intéressante si son prix et ses conditions compensent les différences. La comparaison doit suivre les fonds jusqu’à leur disponibilité personnelle, y compris l’impôt sur les distributions. Un calcul limité à l’impôt de la société serait incomplet. [S4]

À discuter : quel prix et quelles modalités rendraient les deux scénarios comparables pour vous?

2.3 Relier le capital au revenu souhaité

Le patrimoine disponible doit soutenir des dépenses. Commencez par un budget familial réaliste, puis ajoutez les changements liés au départ : fin de certains revenus, dépenses auparavant assumées par l’entreprise, projets ponctuels et soutien souhaité aux proches. Une entreprise de grande valeur ne garantit pas que tous ces besoins seront financés au moment prévu.

Supposons des dépenses annuelles nettes de 120 000 $ et d’autres revenus nets prévisibles de 30 000 $. Le patrimoine devra financer un écart initial de 90 000 $. Ce montant représente le besoin après impôt; le retrait brut dépendra de sa provenance. Il faudra aussi faire évoluer les dépenses dans le temps.

Besoin	**Question de financement**
Dépenses essentielles	Quelles ressources relativement prévisibles les couvriront?
Dépenses ajustables	Quels projets pourraient être réduits ou reportés?
Dépense importante prévue	Les fonds seront-ils disponibles à la bonne date?
Imprévus	Quelle marge demeure si les paiements ou les rendements déçoivent?

Le bilan doit identifier le propriétaire de chaque bien. Les placements d’une société et les actions de cette même société ne s’ajoutent pas comme deux richesses distinctes. De même, une dette déjà déduite dans la valeur des actions ne doit pas être soustraite une seconde fois. Une garantie personnelle reste toutefois un engagement à surveiller.

Demandez une projection centrale et une projection moins favorable. Une baisse de rendement au début de la retraite, un solde de vente reçu plus tard ou des dépenses de santé peuvent changer les décisions. L’exercice sert à repérer les hypothèses auxquelles votre projet est le plus sensible.

La fiscalité, le financement de la transaction et le plan de retraite doivent utiliser les mêmes montants, les mêmes dates et les mêmes hypothèses. Leur coordination permet de mesurer les compromis avant de les accepter.

À discuter : quelle part de votre train de vie dépendrait encore de l’entreprise après la vente?

3. Préparer les décisions avant une offre

3.1 Vous avez déjà reçu une proposition?

Une offre spontanée justifie une première analyse, même si vous n’avez pas encore décidé de vendre. Le moment utile pour consulter est celui où les conditions peuvent encore être discutées.

La lettre d’intention peut préciser le prix, les biens visés, les conditions de financement, le calendrier et l’exclusivité demandée. Sa portée dépend de sa rédaction : certaines dispositions peuvent créer des engagements alors que d’autres restent à négocier. Une révision juridique et fiscale avant signature permet de comprendre cette distinction.

L’exclusivité peut limiter votre capacité de discuter avec d’autres acheteurs pendant une période déterminée. La confidentialité encadre les renseignements partagés. Les exigences de vérification diligente peuvent mobiliser votre équipe et révéler des difficultés documentaires. Ces éléments ont un effet concret sur votre marge de négociation.

Le fiscaliste doit connaître le prix proposé, l’identité du vendeur, la structure souhaitée et les modalités de paiement. L’avocat ou le notaire examine les engagements et les recours. Le comptable et le conseiller transactionnel contribuent à rendre les chiffres comparables. Leurs travaux gagnent à être coordonnés avant que les hypothèses soient figées dans plusieurs documents.

- Préciser si la proposition vise des actions ou des actifs et quels biens resteraient au vendeur.
- Distinguer le prix affiché, les ajustements, le paiement initial et les sommes conditionnelles.
- Vérifier les conditions de financement, les garanties et la durée de présence demandée.
- Faire examiner la lettre d’intention et les opérations préalables avant de s’engager.

Si un document est déjà signé, transmettez sa version complète avec les modifications convenues. Certaines possibilités peuvent subsister. Il faut toutefois partir des droits réellement créés et du calendrier existant, plutôt que d’un scénario de vente encore entièrement ouvert.

À discuter : quelles décisions deviendraient difficiles à modifier une fois la proposition acceptée?

3.2 Savoir qui détient la valeur

La structure corporative influence le résultat de la vente. Vous pouvez détenir personnellement les actions, les détenir par une société de portefeuille ou partager leur valeur avec une fiducie et d’autres actionnaires. Le contrôle des votes ne signifie pas nécessairement que toute la valeur vous appartient.

Lorsqu’une société de portefeuille vend les actions d’une société exploitante, c’est elle qui réalise le gain et reçoit le prix. L’exonération personnelle ne peut pas être réclamée directement par cette société sur sa vente. La possibilité de vendre plutôt les actions de la société de portefeuille dépend notamment de l’intérêt de l’acheteur et de leur admissibilité fiscale. [S6]

Les actions peuvent aussi avoir des droits différents. Une catégorie peut donner droit à une valeur fixe, alors qu’une autre participe à la croissance. L’analyse doit suivre les droits économiques jusqu’aux véritables détenteurs. Un prix global ne permet pas de conclure immédiatement à la part de chaque personne.

Information	**Pourquoi elle compte**
Propriétaires et droits des actions	Identifier le vendeur et la répartition possible du prix.
Prix de base rajusté, ou PBR	Établir le coût fiscal propre au détenteur.
Capital versé, ou CV	Examiner notamment le traitement de certains remboursements et rachats.
Historique des opérations	Vérifier les montants et les conséquences des changements antérieurs.

Le PBR et le CV peuvent différer de la valeur marchande et des montants comptables. Les pièces anciennes, les registres et les choix fiscaux sont donc utiles. Leur reconstitution peut devenir un travail important si les actions ont été échangées, gelées ou transférées plusieurs fois. [S1, S4, S5]

Une nouvelle société de portefeuille ou une réorganisation ne constitue pas une réponse automatique. Il faut comparer le résultat avant et après le changement, y compris l’accès aux allègements et la circulation future des fonds.

À discuter : votre organigramme actuel permet-il d’identifier qui recevrait le prix et à quelles conditions?

3.3 Décider des biens qui resteront après la vente

L’entreprise peut détenir un immeuble, des placements, une police d’assurance-vie ou d’autres biens que l’acheteur ne souhaite pas acquérir. Leur sort doit être discuté tôt. Les retirer peut modifier le prix, les besoins de financement et l’admissibilité fiscale des actions.

Un transfert entre sociétés liées peut entraîner de l’impôt ou des taxes. Certains mécanismes permettent un report lorsque leurs conditions sont respectées, mais le résultat dépend du bien, des parties et de la contrepartie. Le transfert d’une assurance-vie obéit à des règles particulières. Ces opérations demandent une analyse avant leur mise en œuvre. [S3, S5]

Un dividende versé à une société de portefeuille demande lui aussi une vérification. Les bénéfices non répartis aux états financiers ne prouvent pas que toute distribution intersociétés peut être effectuée sans conséquence. Le revenu protégé et l’article 55 LIR peuvent devenir déterminants lorsqu’une vente fait partie du projet. [S5]

Si vous conservez l’immeuble occupé par l’entreprise, vous devenez notamment propriétaire d’un bien loué à l’acheteur. Le loyer, les travaux, la durée du bail et les garanties influencent votre revenu futur. Une part de votre patrimoine peut ainsi demeurer exposée à la même activité après la vente des actions.

La présence d’une fiducie appelle d’autres questions : qui peut recevoir une distribution, qui doit décider et quelles opérations antérieures influencent le traitement fiscal? Sa date de création compte aussi, puisque plusieurs fiducies sont soumises à une disposition réputée périodique, souvent au terme de 21 ans. Le calendrier doit être vérifié avec l’acte et l’historique. [S5]

La préparation vise à conserver les biens souhaités dans une structure cohérente, tout en mesurant le coût du changement. La méthode dépend du dossier; une simple écriture comptable ne suffit pas à la réaliser.

À discuter : quels biens voulez-vous garder, qui devrait les détenir et quels revenus devront-ils produire?

3.4 Un calendrier pour garder des options

Le calendrier suivant présente des horizons de préparation. Il ne crée aucun délai fiscal et ne garantit aucun avantage. Les véritables échéances dépendent des opérations et de l’historique du dossier. Commencer tôt permet surtout de choisir l’ordre du travail et de repérer les difficultés avant une négociation.

Moment du projet	**Priorité**
La vente reste une possibilité	Clarifier vos objectifs, documenter la structure et réduire la dépendance de l’entreprise envers vous.
La sortie se précise	Examiner l’historique fiscal des actions, les biens à conserver et les besoins de retraite.
Une offre est reçue	Comparer le résultat net, faire réviser les engagements et coordonner les opérations préalables.
La clôture approche	Rapprocher les calculs avec le contrat final, confirmer les fonds et les garanties à libérer.
La vente est réalisée	Suivre les déclarations, les impôts, les créances et la mise à jour patrimoniale.

Le test fiscal portant sur les 24 mois précédant une vente ne signifie pas que toute planification doit attendre cet horizon. Une vérification plus précoce peut révéler un problème; une consultation tardive peut encore être utile. La durée nécessaire dépend des faits et des règles applicables. [S6]

Désignez une personne pour coordonner les décisions. Le prix, les dates et la structure doivent rester cohérents dans les simulations, les actes et les instructions de paiement. Un changement apporté au contrat doit être communiqué aux autres intervenants.

Certaines opérations exigent des choix, des avis ou des déclarations selon un calendrier propre. Leur suivi doit être confié explicitement, plutôt que reporté sans examen à la préparation annuelle des déclarations. Le guide permet de reconnaître cette nécessité; le calendrier détaillé se construit avec les professionnels.

À discuter : quelle vérification vous donnerait aujourd’hui le plus de liberté pour décider de la suite?

4. Examiner l’exonération et l’impôt qui subsiste

4.1 Un allègement important, sous conditions

L’exonération cumulative des gains en capital peut réduire sensiblement l’impôt sur la vente d’actions admissibles de petite entreprise. Elle mérite une vérification précoce. Son application dépend cependant des actions, du vendeur et des limites propres à sa situation. Le seul fait de posséder une PME depuis longtemps ne suffit pas. [S6]

Pour 2026, le plafond général est de 1 275 000 $ de gains admissibles, avant les utilisations antérieures et les autres restrictions. Avec un taux d’inclusion de 50 %, cela correspond à une déduction maximale théorique de 637 500 $ du revenu imposable. Ce dernier montant n’est pas un remboursement d’impôt. Les paramètres d’une vente future devront être reconfirmés. [S6]

Le gain lui-même doit être établi. Il dépend notamment du prix de disposition, du PBR des actions et des dépenses admissibles de vente. L’exonération porte sur un gain admissible; elle ne permet pas de soustraire automatiquement son plafond au prix reçu pour connaître l’impôt. [S1, S6]

Vérification	**Question centrale**
Les actions	Respectent-elles les conditions au moment de la vente et pendant la période requise?
Le vendeur	Qui réalise le gain et peut demander la déduction?
Le plafond personnel	Quelles utilisations antérieures ou restrictions réduisent le montant disponible?
Le résultat complet	Quel impôt ordinaire ou minimum demeure payable?

Le Québec prévoit aussi cet allègement dans son régime fiscal. Les calculs fédéral et québécois doivent toutefois être faits avec les données du contribuable et les règles applicables à chacun. Un montant affiché dans un tableau général ne constitue pas une estimation personnelle. [S6, S7]

À discuter : votre admissibilité a-t-elle été vérifiée à partir des documents, ou seulement présumée dans une conversation sur le prix?

4.2 L’historique peut compter autant que le bilan actuel

Au moment de la vente, la société doit notamment satisfaire aux conditions de société exploitant une petite entreprise. La totalité ou presque de la juste valeur marchande de ses actifs doit être attribuable à des biens admissibles. L’ARC utilise généralement un repère d’au moins 90 % pour cette expression; il s’agit d’une interprétation administrative du texte légal. [S6] Les biens admissibles comprennent notamment les biens utilisés principalement dans une entreprise exploitée activement principalement au Canada, ainsi que certaines actions ou créances de sociétés rattachées.

Durant la période pertinente des 24 mois précédant la vente, un autre test exige généralement que plus de 50 % de la valeur des actifs soit attribuable à des biens admissibles. Il faut aussi vérifier l’historique de propriété des actions et les conditions relatives au statut de société privée sous contrôle canadien. Des règles particulières peuvent intervenir lors d’émissions ou d’échanges d’actions. [S6]

Ces tests reposent sur des valeurs marchandes. L’achalandage, les immeubles ou certains biens incorporels peuvent avoir une valeur très différente du montant inscrit au bilan. Une analyse limitée aux chiffres comptables peut donc conduire à une mauvaise conclusion.

La qualification des liquidités demande du jugement. Les fonds nécessaires à l’exploitation ne se traitent pas nécessairement comme un portefeuille de placements excédentaires. Il faut comprendre les besoins de fonds de roulement, la saisonnalité et l’utilisation réelle des biens. Les structures comportant plusieurs sociétés appellent des vérifications supplémentaires.

La purification désigne des opérations visant notamment à réduire la présence d’actifs non admissibles. Elle peut améliorer la situation à une date donnée, mais ne corrige pas nécessairement une période antérieure inadmissible. Elle peut aussi entraîner un coût fiscal ou commercial. Retirer des surplus sans analyse peut créer un autre problème. [S5, S6]

L’objectif du diagnostic est de déterminer ce qui doit être documenté, corrigé ou surveillé, et à partir de quand. Il faut ensuite choisir une méthode compatible avec la vente envisagée.

À discuter : une accumulation de placements, une vente d’actifs ou une ancienne réorganisation a-t-elle modifié le profil de votre société?

4.3 Prévoir le plafond personnel et l’impôt minimum

Des actions admissibles n’assurent pas une déduction maximale. Une vente antérieure, une cristallisation, certaines pertes ou des pertes nettes cumulatives sur placements peuvent influencer le montant utilisable. Les anciennes déclarations et les avis de cotisation doivent être rapprochés avec le calcul actuel. [S6]

Lorsqu’une fiducie détient les actions, il faut examiner son acte, les bénéficiaires et les décisions de distribution. Une attribution admissible peut permettre à certains bénéficiaires de demander leur déduction, mais chaque situation doit être analysée. La présence de plusieurs bénéficiaires ne signifie pas automatiquement que plusieurs plafonds complets seront disponibles. [S5, S6]

L’impôt minimum de remplacement, ou IMR, constitue un calcul distinct qui peut laisser un impôt à payer malgré une forte réduction de l’impôt ordinaire. Il faut prévoir ses conséquences au fédéral et au Québec. Une simulation qui s’arrête après la déduction pour gains en capital peut sous-estimer les liquidités à réserver. [S7]

Une récupération de l’IMR peut être possible au cours des sept années suivantes, selon les règles et l’impôt calculé pour ces années. Elle n’est pas garantie. Un entrepreneur qui réduit fortement ses revenus imposables après la vente peut ne pas disposer de toute la capacité de récupération espérée. [S7]

La question doit être reliée au calendrier des revenus et des retraits. Provoquer un revenu supplémentaire uniquement pour récupérer un crédit ne constitue pas nécessairement une économie : il faut comparer le coût global. Cette projection dépend du patrimoine, du conjoint, des distributions et des autres revenus prévus.

Le résultat utile comprend l’impôt de l’année de vente, la réserve à conserver et les possibilités de récupération future. Les montants susceptibles d’être récupérés doivent rester présentés comme des estimations.

À discuter : combien restera disponible après l’ensemble des impôts, et quelle partie du résultat dépend d’hypothèses sur les années suivantes?

5. Comprendre les paiements et la relève

5.1 Un prix peut prendre plusieurs formes

Le montant payé à la clôture, le solde dû par l’acheteur et le complément de prix lié aux résultats futurs n’offrent pas la même sécurité. Une retenue de garantie ajoute une autre distinction : le prix peut être fixé alors qu’une partie des fonds reste bloquée. Il faut connaître les conditions de chaque encaissement.

Nadia envisage de vendre 60 % de son entreprise à ses gestionnaires pour 1 500 000 $. Elle recevrait 900 000 $ à la clôture et 600 000 $ plus tard, tout en conservant 40 % des actions. Ce cas fictif met en évidence trois composantes de patrimoine qui demandent une analyse différente.

Composante	**Enjeu pour Nadia**
900 000 $ à la clôture	Déduire les frais, réserver l’impôt et financer les besoins immédiats.
600 000 $ à recevoir	Évaluer la capacité de paiement et les garanties.
40 % des actions conservées	Comprendre les droits, les dividendes et les possibilités de sortie.

La participation restante ne vaut pas automatiquement un montant calculé au prorata du prix payé pour la majorité. Sa valeur dépend aussi de ses droits, de sa liquidité et des conditions d’une seconde vente. Une participation minoritaire peut rester difficile à vendre même si l’entreprise poursuit sa croissance.

Un complément de prix dépendant des bénéfices futurs mérite une attention particulière. Après la vente, l’acheteur peut contrôler les dépenses et les décisions qui influencent le calcul. La définition des résultats, l’accès à l’information et les mécanismes de contestation doivent être prévus.

La qualification fiscale doit aussi être examinée si un paiement dépend de votre maintien en poste ou de services rendus. La rémunération d’un travail et le prix des actions ne suivent pas nécessairement les mêmes règles. Les engagements de non-concurrence soulèvent également des questions propres. [S8]

À discuter : quelle part du prix est certaine, quelle part dépend du temps et quelle part dépend de décisions que vous ne contrôlerez plus?

5.2 Financer l’acheteur et protéger sa seconde sortie

Accepter un solde de prix de vente revient à consentir du crédit à l’acheteur. Sa capacité de remboursement dépend notamment des liquidités disponibles après les dépenses d’exploitation, les investissements, les impôts et les autres dettes. Un taux d’intérêt élevé ne compense pas nécessairement un risque de non-paiement.

Le rang des garanties compte. Un prêteur de premier rang peut avoir priorité sur les actifs et imposer des restrictions aux paiements du vendeur. Une convention de subordination peut même reporter les remboursements. Il faut comprendre ces conditions avec le conseiller juridique avant d’évaluer la solidité d’une créance.

L’impôt ne suit pas automatiquement les encaissements. Une vente peut créer un gain dès l’année de la disposition. Une provision peut parfois reporter une partie de ce gain, généralement sur au plus cinq années d’imposition, année de vente comprise. Certains transferts admissibles bénéficient de règles particulières. Les conditions et les restrictions doivent être vérifiées. [S8]

Un paiement différé très longtemps peut donc laisser un impôt à financer avant l’encaissement complet. Le calendrier doit présenter ensemble le principal, les intérêts, les impôts et les dépenses personnelles. Si une créance devient irrécouvrable, une perte éventuelle ne garantit pas la récupération immédiate de l’impôt déjà payé. [S8]

Lorsque des actions sont conservées, la convention entre actionnaires doit aussi encadrer la suite : information financière, politique de dividendes, décisions importantes et mécanismes de sortie. Un droit de vendre avec l’actionnaire majoritaire et une obligation de participer à une vente peuvent avoir des effets très différents.

La structure de financement de l’acquéreur influence les flux disponibles pour vous payer. Une acquisition majoritaire et une acquisition minoritaire n’offrent pas les mêmes possibilités de contrôle des distributions. Ces contraintes doivent être comprises sans présumer que tous les bénéfices de l’entreprise seront accessibles pour rembourser la dette.

À discuter : votre retraite resterait-elle viable si les remboursements étaient retardés ou si aucun dividende n’était versé pendant un certain temps?

5.3 Transmettre à la famille sans fragiliser la retraite

Une relève familiale combine la continuité de l’entreprise, la sécurité financière du parent et les attentes des enfants. Ces objectifs doivent être exprimés séparément pour que le prix, le financement et les responsabilités puissent être discutés clairement.

Martin possède une entreprise dont la valeur est estimée à 3 000 000 $ dans notre exemple fictif. Sa fille Léa y travaille et souhaite la reprendre; son fils Hugo poursuit une autre carrière. Martin veut financer sa retraite tout en tenant compte de ses deux enfants. Une répartition égale en dollars ne règle pas à elle seule la question de l’équité.

La valeur d’actions difficiles à vendre, celle d’une créance sur la relève et celle de placements disponibles ne présentent pas la même liquidité ni le même risque. Les conséquences fiscales diffèrent aussi. L’équité familiale doit être appréciée à partir de ces caractéristiques et des intentions du parent.

La capacité de Léa à diriger et à financer l’entreprise demeure centrale. Les remboursements à Martin doivent laisser une marge pour les équipements, les besoins de fonds de roulement et les imprévus. Un prix ou un échéancier qui semble équitable sur papier peut rendre l’exploitation trop fragile.

Une vente, une donation et un gel successoral produisent des résultats différents. Une donation peut entraîner de l’impôt même si aucun prix n’est reçu. Un gel peut attribuer la croissance future à la relève tout en laissant la valeur actuelle dans les actions du parent; il ne procure pas automatiquement les liquidités nécessaires à sa retraite. [S5, S9]

Les imprévus doivent être envisagés avec la famille : incapacité d’un dirigeant, décès, mésentente, départ de l’enfant actif ou besoin financier accru du parent. Les documents et les mécanismes de financement doivent permettre de traiter ces situations. Des conseils distincts peuvent être utiles lorsque les intérêts divergent.

À discuter : quelle portion du patrimoine de Martin devrait être indépendante de la réussite future de l’entreprise?

5.4 Un transfert familial doit se réaliser dans les faits

La vente d’actions à une société contrôlée par un enfant mérite une analyse particulière. L’article 84.1 LIR peut transformer une partie de la contrepartie en dividende réputé ou réduire certains attributs fiscaux lorsque les conditions sont réunies. Le lien familial ne suffit donc pas à assurer le traitement souhaité. [S9]

Une exception existe pour certains transferts intergénérationnels véritables. Elle vise notamment un vendeur qui est un particulier autre qu’une fiducie, des actions admissibles et une société acquéreuse contrôlée par un ou plusieurs enfants adultes admissibles. Le transfert doit satisfaire à l’ensemble des conditions pertinentes. [S9]

Les règles touchent le contrôle, la gestion, la participation de la relève et la poursuite de l’entreprise. Elles prévoient des voies de transfert immédiat et progressif, avec des exigences différentes. Le choix doit correspondre au départ que le parent est réellement prêt à effectuer.

Martin peut souhaiter conseiller Léa après la vente. Ce rôle doit être compatible avec les pouvoirs conservés et les conditions retenues. Les documents ne doivent pas décrire une transmission que le fonctionnement quotidien contredit. Une relève doit disposer de l’autonomie nécessaire et exercer les responsabilités qui lui reviennent.

Des choix et des formalités sont requis. Le Québec a adopté ses dispositions relatives aux véritables transferts intergénérationnels pour les aliénations après le 31 décembre 2023. Les obligations fédérales et québécoises doivent être coordonnées, puis certaines conditions suivies pendant plusieurs années. [S9]

Un changement après la vente peut affecter le traitement fiscal. La famille doit savoir qui surveille les conditions et quels événements communiquer aux conseillers. Le non-respect peut entraîner des conséquences pour le parent et, dans certaines circonstances, pour les enfants ayant participé au choix.

La consultation permet de comparer les voies possibles avec la réalité familiale, le financement et le calendrier. L’économie fiscale doit être appréciée avec les engagements que la famille peut effectivement respecter.

À discuter : la transition envisagée correspond-elle à un transfert réel des responsabilités, au rythme compatible avec le régime retenu?

6. Protéger son patrimoine et sa liberté après la vente

6.1 La signature ouvre une nouvelle étape

Le montant reçu à la clôture a plusieurs destinations : l’impôt, les engagements encore ouverts, les projets immédiats et les années à venir. Les distinguer permet de décider avec davantage de confiance.

Une transaction peut continuer à produire des effets après la remise des clés. Le prix reste parfois sujet à un ajustement. Une partie des fonds peut être retenue. Le vendeur peut devoir accompagner l’acheteur ou répondre à une réclamation. Ces obligations influencent le capital réellement disponible.

Préparez avec vos conseillers une courte fiche de clôture : fonds reçus, sommes attendues, honoraires à payer, garanties personnelles à faire libérer et engagements restant à exécuter. Pour chaque point, identifiez une personne responsable et une échéance. Obtenez une confirmation écrite des libérations de garanties et conservez les pièces importantes de la transaction.

La réserve d’impôt doit ensuite être rapprochée des résultats définitifs. Elle tient compte de l’impôt fédéral, de celui du Québec et, selon le dossier, de l’impôt minimum de remplacement. Lorsque des fonds demeurent dans une société, les impôts de celle-ci et les conséquences des retraits personnels doivent être distingués. [S4, S7]

Faites également inscrire au suivi annuel les possibilités de récupération de l’IMR présentées plus haut, séparément au fédéral et au Québec. Le budget de retraite ne devrait pas traiter une récupération éventuelle comme une somme déjà encaissée. [S7]

Si l’acheteur vous paie sur plusieurs années, faites suivre ensemble les encaissements, les intérêts, les impôts et les garanties. Un retard de paiement peut modifier l’équilibre prévu. Une rencontre après la clôture, puis avant la fin de l’année fiscale pertinente, permet de faire le point sur les engagements et les décisions encore possibles.

6.2 Quand le prix de vente demeure dans une société

Un million de dollars détenu par une société ne représente pas nécessairement un million disponible pour les dépenses personnelles de son actionnaire. Le mode de retrait influence le montant net obtenu.

Avant tout versement, il faut connaître l’origine des sommes et les comptes fiscaux de la société. Une véritable avance consentie antérieurement par l’actionnaire peut, selon les faits, être remboursée sans le traitement fiscal d’un dividende. Son existence et son montant doivent toutefois être établis. Une écriture comptable ne suffit pas à créer cette dette. [S4]

Un dividende en capital peut également être envisagé lorsqu’un solde suffisant est disponible dans le compte de dividendes en capital. Le calcul doit tenir compte de l’historique pertinent, et les décisions et choix requis doivent être coordonnés. La portion non imposable du dernier gain ne permet pas, à elle seule, de déterminer le montant à verser. [S4]

Pour les dividendes imposables, il faut rapprocher l’impôt personnel de l’actionnaire et les remboursements d’impôt que la société pourrait obtenir. Le calendrier des retraits compte aussi : une dépense importante cette année et des besoins réguliers de retraite n’appellent pas nécessairement la même répartition. [S4]

Après la vente, le salaire n’est pas la voie habituelle pour retirer les placements d’une société de portefeuille. Une rémunération suppose des fonctions réelles et une analyse de sa déductibilité et de son coût global. [S4]

Conserver la société doit répondre à un objectif : administrer les placements, financer les retraits ou organiser la transmission. Ses frais, ses obligations et ses conséquences successorales entrent dans la comparaison. Le plan de décaissement se construit donc à partir de l’ensemble du patrimoine.

Enfin, si vous avez acheté vos actions et supporté un coût fiscal important, une possibilité de planification pourrait mériter un examen. L’historique de l’acquisition et la structure actuelle permettront d’en apprécier la pertinence.

6.3 Transformer le capital en liberté durable

La question après la vente devient très concrète : quel revenu net votre patrimoine doit-il fournir, pendant combien de temps et avec quelle marge de sécurité?

Commencez par distinguer les dépenses courantes, les projets ponctuels et l’aide que vous souhaitez apporter à vos proches. Ajoutez les revenus déjà prévisibles, notamment les rentes. L’écart indique ce que les placements et les sociétés devront financer. Ce besoin s’exprime après impôt : des retraits identiques provenant de comptes différents ne donnent pas nécessairement le même montant net.

Les fonds destinés à l’impôt ou à un achat prochain n’ont pas le même horizon que ceux destinés aux vingt prochaines années. Votre professionnel en placement doit connaître ces besoins, votre capacité à subir une perte et les autres risques que vous conservez. Le choix des placements s’inscrit dans ce cadre.

Une vente partielle peut laisser une part importante du patrimoine exposée à la même entreprise. Des actions conservées, un solde de prix de vente et un immeuble loué à l’acheteur dépendent parfois de la réussite du même projet. Les présenter dans trois rubriques distinctes ne diversifie pas ce risque.

Le plan doit coordonner les retraits personnels, les distributions de sociétés, les régimes enregistrés et les rentes publiques. Le gain réalisé lors de la vente ne crée pas, à lui seul, des droits de cotisation au REER. L’effet des revenus sur certaines prestations mérite aussi d’être mesuré. [S10]

Demandez enfin ce qui se produirait si les rendements étaient plus faibles au début de la retraite, si l’acheteur payait en retard ou si une dépense familiale importante survenait. Un plan utile permet d’identifier les ajustements possibles. Révisez-le lorsque vos projets changent : retourner en affaires, donner davantage aux enfants ou réduire votre rythme modifie parfois sensiblement l’équilibre recherché.

6.4 Réorganiser la protection de vos proches

La vente transforme la composition du patrimoine. Les documents qui protégeaient une famille propriétaire d’entreprise doivent être relus à la lumière de cette nouvelle réalité.

Le testament devrait toujours traduire vos intentions : personnes à favoriser, biens à transmettre et responsabilités à confier au liquidateur. Une répartition fondée sur la valeur passée de l’entreprise peut produire un résultat différent lorsque le patrimoine comprend désormais des placements, des créances et des actions de société de portefeuille.

Le mandat de protection concerne une autre étape : l’administration et la protection pendant votre vie si vous devenez inapte, selon les règles applicables. Il mérite une révision avec le notaire, particulièrement lorsque subsistent des sociétés, des engagements envers un acheteur ou des décisions importantes à prendre pour vos proches. [S10]

Sur le plan fiscal, le décès peut entraîner une disposition réputée de certains biens, sous réserve notamment des règles applicables à certains transferts au conjoint. Des actions de société de portefeuille peuvent soulever plusieurs niveaux d’imposition : celui des actions et celui des sommes ou des biens détenus par la société. Les possibilités de coordination doivent être examinées avec leurs conditions et leurs délais. [S10]

Les assurances doivent également être revues. Une police donnée en garantie, détenue par une société ou conçue pour financer une convention entre actionnaires peut avoir une fonction différente après la vente. Avant de la transférer ou de la résilier, faites vérifier les droits, les protections restantes et les conséquences fiscales possibles.

Les dons aux enfants et les projets philanthropiques doivent enfin être rapprochés de vos besoins futurs. Une somme versée aujourd’hui peut réduire la marge disponible pour les soins, le logement ou l’aide à un conjoint. Les dimensions fiscales et familiales se discutent ensemble.

Notre guide consacré aux successions approfondit les responsabilités du liquidateur et les enjeux fiscaux au décès. Il peut compléter cette réflexion. Une rencontre permet de relier ces questions à votre patrimoine après la vente.

7. Préparer notre première rencontre

7.1 Partir de votre situation et de vos priorités

Vous pouvez consulter dès que le projet commence à prendre forme. Il n’est pas nécessaire de connaître la structure idéale ni d’avoir réuni un dossier complet pour amorcer la discussion.

Si une offre ou une lettre d’intention vous a déjà été soumise, indiquez-le dès la prise de contact et précisez les dates envisagées. Le calendrier influence les vérifications à prioriser et les possibilités de préparation. Une discussion avant de signer permet d’examiner les conséquences des engagements proposés.

Pour démarrer, cinq ensembles de renseignements sont particulièrement utiles. Apportez ce que vous avez; nous préciserons ensuite les pièces nécessaires.

Renseignements de départ	**Ce qu’ils permettent de situer**
Structure du groupe et actionnariat	Qui détient quoi, directement ou par une fiducie.
Derniers états financiers disponibles	Activités, actifs, dettes et liquidités.
Déclarations fiscales récentes et historique connu des actions	Points fiscaux à vérifier et renseignements manquants.
Offre, lettre d’intention ou projet de transfert	Acheteur, prix, modalités et calendrier proposés.
Bref portrait personnel et familial	Besoins de revenus, projets, autres actifs et relève.

La rencontre peut s’organiser autour de six questions :

- Quand souhaitez-vous réduire votre implication ou quitter l’entreprise?
- Qui pourrait reprendre l’entreprise, et selon quel calendrier?
- Quel montant net votre patrimoine devra-t-il fournir après la vente?
- Souhaitez-vous conserver des actions, un immeuble ou un rôle dans l’entreprise?
- Quels engagements financiers ou familiaux doivent être protégés?
- Quelles décisions avez-vous déjà prises ou quels documents avez-vous signés?

L’objectif est d’établir les priorités, les renseignements manquants et les scénarios qui méritent une analyse. L’étendue des travaux et la coordination avec vos autres conseillers peuvent ensuite être définies. Pour amorcer cette discussion avec Patric Saint-Onge CPA inc., utilisez les coordonnées présentées sur saintonge.ca.

Sources et mise à jour

Principales références vérifiées au 7 septembre 2026. LIR : Loi de l’impôt sur le revenu; LI : Loi sur les impôts du Québec; LTA : Loi sur la taxe d’accise; LTVQ : Loi sur la taxe de vente du Québec. Les publications administratives renseignent sur l’application des règles; elles ne remplacent pas la loi.

[S1] Calcul du gain

LIR, al. 38a), par. 40(1) et art. 54 : inclusion du gain, produit de disposition, coût fiscal et frais admissibles.

LIR 38 · LIR 40 · LIR 54

[S2] Vente d’actifs

LIR, art. 9 et 13, et art. 68 et 69 : revenus, amortissement, allocation du prix et opérations entre personnes liées. Le traitement dépend des biens et de leur historique.

LIR 9 · LIR 13 · LIR 68 · LIR 69

[S3] TPS et TVQ

LTA, art. 167; LTVQ, art. 75. Le choix relatif à la vente d’une entreprise exige ses propres conditions. Les indications de Revenu Québec et le formulaire FP-2044 précisent les formalités administratives.

LTA 167 · Vente d’une entreprise — RQ · FP-2044

[S4] Retraits de société

LIR, par. 83(2), 84(3) et 89(1), art. 129 et 15 : dividendes, CDC, remboursements d’impôt et avances. Une rémunération appelle notamment l’examen de l’al. 18(1)a) et de l’art. 67 LIR.

Dividendes en capital — ARC · LIR 129 · LIR 67

[S5] Structure, fiducies et biens conservés

LIR, par. 85(1) et 55(2), art. 86, par. 104(4), 104(21), 104(21.2) et 148(7). Au Québec : notamment art. 518 LI. Ces références couvrent des régimes distincts, dont les conditions doivent être examinées séparément.

LIR 85 · LIR 55 · LIR 104 · LIR 148

Sources — allègements, relève et patrimoine

[S6] Actions admissibles et exonération

LIR, par. 110.6(1) et 110.6(2.1), art. 117.1 et définitions du par. 248(1); LI, art. 693.5 et 726.7.1. L’ARC distingue les exigences légales de son repère administratif de 90 %. Le plafond 2026 est confirmé dans les tableaux officiels.

LIR 110.6 · Guide T4037 — ARC · Paramètres indexés — ARC · Exonération — Finances Québec

[S7] Impôt minimum de remplacement

LIR, art. 127.5 à 127.55 et 120.2. Le Québec applique son propre régime d’IMR et de récupération. Les instructions administratives précisent les calculs annuels; une récupération future demeure conditionnelle.

LIR 120.2 · T691 — ARC · Ligne 432 — RQ

[S8] Paiements différés et engagements

LIR, s.-al. 40(1)a)(iii), par. 40(1.1), 40(1.2) et 40(2), et art. 50 et 56.4 : provisions, restrictions, créances et clauses restrictives. Le contrat et la nature réelle des paiements déterminent les questions à analyser.

LIR 40 · LIR 50 · LIR 56.4

[S9] Relève familiale

LIR, art. 69 et 84.1, notamment par. 84.1(2.3), 84.1(2.31) et 84.1(2.32). Québec : LI, art. 517.5.13, 517.5.14 et 21.4.6; L.Q. 2025, ch. 27. Le choix, les avis et le suivi des conditions font partie du dossier.

LIR 84.1 · T2066 — ARC · Loi québécoise sanctionnée

[S10] Retraite et protection familiale

LIR, notamment par. 70(5), 70(6) et 164(6), et art. 146, 146.2 et 146.3. Les règles au décès, les régimes enregistrés et les documents de protection répondent à des fonctions différentes.

LIR 70 · LIR 164 · REER et régimes — ARC · Mandat de protection — Québec