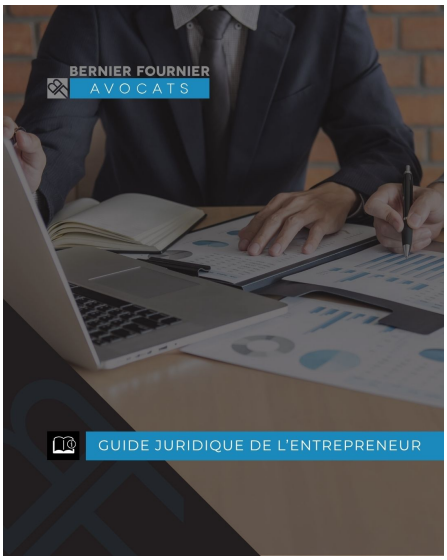


Acheter ou vendre une entreprise au Québec : le guide juridique de l'entrepreneur

Me Serge Bernier · 9 October 2026

EN BREF



Au Québec, il y a deux grandes façons de vendre une entreprise : par la vente des actions de la société qui l'exploite ou par la vente de ses actifs. Ce choix détermine qui assume les dettes et les risques passés, comment le prix sera imposé et ce qui devra être transféré (contrats, permis, employés). Une transaction bien menée suit généralement six étapes (préparation, entente de confidentialité, lettre d'intention, vérification diligente, convention d'achat, clôture) et prend le plus souvent de trois à neuf mois. Le vendeur d'actions admissibles d'une petite entreprise peut mettre à l'abri de l'impôt jusqu'à 1 275 000 $ de gain en capital en 2026 grâce à l'exonération cumulative des gains en capital, pourvu que les conditions d'admissibilité soient remplies, ce qui peut demander de préparer sa société jusqu'à deux ans à l'avance.

En plus de trente ans de pratique du droit, j'ai accompagné des entrepreneurs du Centre-du-Québec et d'ailleurs dans l'achat ou la vente de leur entreprise, du commerce de quartier à la société manufacturière. Les dossiers qui tournent mal ont souvent une origine commune : on s'est entendu sur un prix avant de s'entendre sur ce qu'on vendait, et on a laissé les questions juridiques et fiscales pour la fin. Ce guide reprend, dans l'ordre où elles se posent habituellement, les questions que je pose à mes clients dès la première rencontre.

Besoin de parler à un avocat?

VENTE D'ACTIONS OU VENTE D'ACTIFS : UN CHOIX DÉTERMINANT

Vendre les actions, c'est vendre la société elle-même, avec tout ce qu'elle contient : ses contrats, ses permis, ses employés, mais aussi ses dettes, ses litiges en cours et ses risques fiscaux passés, connus ou non. Vendre les actifs, c'est vendre des biens choisis un à un (équipements, inventaire, clientèle, nom commercial, contrats cédés), tandis que la société vendeuse conserve ce qui n'est pas vendu, y compris son passif.

En règle générale, le vendeur préfère vendre ses actions : le gain est imposé une seule fois, entre ses mains, et peut bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital. L'acheteur, lui, préfère souvent acheter des actifs : il choisit ce qu'il reprend, laisse le passé derrière et obtient un nouveau coût fiscal pour les biens acquis, qu'il pourra amortir. La négociation consiste alors à rapprocher ces intérêts opposés, par le prix, par les garanties ou, parfois, par une structure hybride.

Enjeu	Vente d'actions	Vente d'actifs
Ce qui est vendu	La société entière, par le transfert de ses actions	Des biens choisis : équipements, inventaire, clientèle, nom commercial, contrats cédés
Dettes et risques passés	Suivent la société : l'acheteur en supporte le risque, d'où l'importance des garanties	Restent au vendeur, sauf ceux que l'acheteur reprend expressément
Contrats, permis, licences	Demeurent en place, sous réserve des clauses de changement de contrôle	Doivent être cédés un à un, souvent avec le consentement du cocontractant ou de l'autorité
Employés	Aucun changement d'employeur	L'acquéreur qui poursuit l'exploitation est lié par les contrats de travail (art. 2097 C.c.Q.)
Impôt du vendeur	Gain en capital imposé une seule fois; exonération cumulative possible pour les actions admissibles	Imposition dans la société (récupération d'amortissement, gain), puis à la sortie des fonds
Impôt de l'acheteur	Coût fiscal des biens inchangé; pas de nouvel amortissement	Nouveau coût fiscal des biens acquis, amortissable

Enjeu	Vente d'actions	Vente d'actifs
TPS et TVQ	Non applicables à la vente d'actions	Applicables, sauf choix conjoint lorsque la totalité ou presque des biens de l'entreprise est acquise
Complexité	Vérification diligente plus poussée; convention plus longue	Cessions multiples; consentements de tiers; répartition du prix entre les biens

Deux idées reçues méritent d'être corrigées. D'abord, l'acheteur d'actifs n'échappe pas aux employés : l'article 2097 du Code civil du Québec prévoit que l'aliénation de l'entreprise ne met pas fin aux contrats de travail et que l'acquéreur qui poursuit l'exploitation est lié par ceux-ci. L'article 97 de la Loi sur les normes du travail assure la continuité des normes du travail, ce qui préserve notamment l'ancienneté des salariés, et, dans une entreprise syndiquée, l'article 45 du Code du travail lie l'acquéreur à l'accréditation et à la convention collective. Ensuite, la vente d'actifs n'entraîne pas nécessairement le paiement de la TPS et de la TVQ : lorsque l'acheteur acquiert la totalité ou la presque totalité des biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise, les parties peuvent faire un choix conjoint qui évite le paiement des taxes sur la transaction (article 167 de la Loi sur la taxe d'accise et article 75 de la Loi sur la taxe de vente du Québec).

LES SIX ÉTAPES D'UNE TRANSACTION TYPE, ET LEUR CALENDRIER

Qu'il s'agisse d'actions ou d'actifs, une transaction bien menée suit généralement le même parcours. Chaque dossier a ses particularités, mais c'est la séquence que je recommande à mes clients. Comptez habituellement de trois à neuf mois entre la lettre d'intention et la clôture pour une PME, davantage si la transaction requiert un financement complexe, des consentements réglementaires ou une réorganisation préalable.

Étape 1 — La préparation (idéalement de 12 à 24 mois avant la vente, pour le vendeur)

La préparation est souvent l'étape la plus négligée, alors qu'elle compte parmi les plus rentables. Elle consiste à rendre l'entreprise « vendable » : états financiers fiables, livre de la société à jour (résolutions, registres, conventions), contrats écrits avec les clients et les fournisseurs clés, baux et permis en règle, propriété intellectuelle enregistrée, conformité en matière de protection des renseignements personnels, dossiers d'employés complets. Sur le plan fiscal, c'est le moment de « purifier » la société, notamment en sortant les liquidités excédentaires, les placements et les immeubles qui ne servent pas à l'exploitation, pour que les actions soient admissibles à l'exonération le jour de la vente. Une évaluation indépendante par un évaluateur d'entreprise agréé donne un point de départ crédible à la négociation. L'acheteur, de son côté, a intérêt à préparer son financement et à définir ses critères avant de courtiser une cible.

Étape 2 — L'entente de confidentialité

Avant de transmettre un état financier ou une liste de clients, faites signer une entente de confidentialité. Elle limite habituellement l'usage des renseignements à l'évaluation de la transaction, prévoit leur restitution ou leur destruction et interdit la sollicitation de vos employés et de vos clients pendant une période donnée. C'est aussi un premier test du sérieux de l'autre partie.

Étape 3 — La lettre d'intention

La lettre d'intention (ou offre d'achat préliminaire) fixe les grands paramètres : prix et méthode de calcul, structure (actions ou actifs), modalités de paiement, ajustements (fonds de roulement, dette nette), échéancier, conditions et période d'exclusivité. Elle est habituellement non contraignante sur le prix et la structure, mais contraignante sur la confidentialité, l'exclusivité et le partage des frais. Il est important de savoir que lles parties ont l'obligation de négocier de bonne foi (article 1375 du Code civil du Québec). Si l'une d'elles rompt abusivement des négociations avancées, elle peut engager sa responsabilité civile. D'ailleurs, une lettre d'intention rédigée à la hâte peut aussi devenir, à l'insu de ses signataires, un contrat complet; les tribunaux ont déjà eu à décider si une entente verbale suffisait pour forcer la passation de titre d'actions.

Étape 4 — La vérification diligente (souvent de 30 à 60 jours)

La vérification diligente est l'examen, par l'acheteur, de tout ce qu'il s'apprête à acquérir. Sur le plan juridique : structure et livre de la société, état de renseignements au Registraire des entreprises (y compris les bénéficiaires ultimes), charges publiées au Registre des droits personnels et réels mobiliers et au Registre foncier, contrats importants et leurs clauses de changement de contrôle, baux, permis et licences, propriété intellectuelle, litiges et réclamations, conformité environnementale, dossiers d'employés, régimes de retraite et dossier CNESST. Sur le plan financier et fiscal : états financiers, déclarations et avis de cotisation, soldes auprès de Revenu Québec et de l'Agence du revenu du Canada, taxes de vente, subventions assorties de conditions. Dans une vente d'actions, cet examen est généralement plus poussé, puisque l'acheteur hérite de tout le passé de la société. Ce qu'on y découvre nourrit directement la convention d'achat : un risque identifié peut devenir une garantie spécifique, une retenue sur le prix ou une condition de clôture.

Étape 5 — La convention d'achat

La convention d'achat, d'actions ou d'actifs, est le document central de la transaction. Parmi les clauses les plus négociées :

- **Le prix et ses mécanismes :** montant comptant à la clôture, solde de prix de vente payable par versements, complément de prix (earn-out) fondé sur les résultats futurs, ajustement du fonds de roulement, montant retenu en séquestre.
- **Les déclarations et garanties du vendeur** sur l'état de l'entreprise (états financiers, impôts, contrats, employés, litiges, environnement) et l'indemnisation qui en découle : seuil de déclenchement, plafond, durée de survie, exclusions.
- **Les conditions de clôture :** financement de l'acheteur, consentements des tiers (bailleur, franchiseur, prêteur, clients clés), transfert des permis, absence de changement défavorable important.
- **Les engagements de non-concurrence et de non-sollicitation** du vendeur, et sa période de transition (accompagnement, contrat de consultation).
- **Les garanties du solde de prix de vente :** hypothèque mobilière sur les actifs ou les actions, cautionnement personnel de l'acheteur, convention de subordination avec le prêteur.

Relativement aux engagements de non-concurrence, la Cour suprême du Canada a précisé, dans Payette c. Guay inc, 2013 CSC 45, qu'une clause consentie dans le cadre de la vente d'une entreprise s'apprécie de façon moins stricte qu'une clause imposée à un employé dans le cadre d'un contrat de travail, notamment parce qu'il n'y a aucun déséquilibre entre les parties. Elles jouissent d'une grande liberté contractuelle, quoiqu'une clause de non-concurrence doit néanmoins demeurer raisonnable quant à sa durée, à son territoire et aux activités visées.

Étape 6 — La clôture et l'après-clôture

À la clôture, les documents sont signés et les fonds transférés : certificats d'actions ou actes de cession, résolutions, démissions et nominations d'administrateurs, quittances des prêteurs, choix fiscaux (dont le choix TPS-TVQ en matière d'actifs et, s'il y a lieu, le choix relatif aux comptes clients), inscriptions au Registre des droits personnels et réels mobiliers, déclaration de mise à jour au Registraire des entreprises. Les semaines suivantes servent à l'ajustement final du prix (fonds de roulement réel par rapport à l'estimé), aux avis aux clients, aux fournisseurs et aux employés, et au démarrage de la transition. La convention devrait prévoir la mécanique de ces ajustements et le mode de règlement des différends qui peuvent en naître.

Besoin de parler à un avocat?

LA FISCALITÉ : CE QUE LE VENDEUR DOIT SAVOIR AVANT DE FIXER SON PRIX

Le prix qui compte est celui qui reste après impôt. Quatre notions sont au centre de la planification d'une vente.

L’exonération cumulative des gains en capital

Le particulier qui vend des actions admissibles de petite entreprise peut déduire, cumulativement au cours de sa vie, jusqu’à 1 275 000 $ de gain en capital en 2026 (1 250 000 $ pour les ventes réalisées entre le 25 juin 2024 et le 31 décembre 2025; le montant est indexé chaque année depuis 2026). Le taux d’inclusion des gains en capital demeure à 50 % : la hausse annoncée en 2024 a été annulée en mars 2025. Pour être admissibles, les actions doivent notamment être celles d’une société privée sous contrôle canadien dont la totalité ou presque des actifs sert à une entreprise exploitée activement au Canada au moment de la vente, dont plus de la moitié des actifs ont servi à cette exploitation pendant les 24 mois précédents. Pendant cette période, les actions ne doivent avoir appartenu qu’au vendeur ou à une personne qui lui est liée. C’est ce délai de deux ans qui rend la préparation si importante : des liquidités ou des placements excédentaires peuvent rendre les actions inadmissibles le jour de la vente. Avec une planification appropriée, l’exonération peut être multipliée entre les membres d’une même famille qui détiennent des actions, sous réserve des règles anti-évitement et de l’impôt minimum de remplacement, qu’il faut calculer avant de vendre.

La vente d’actifs : une imposition à deux niveaux

Lorsque c’est la société qui vend ses actifs, elle est imposée sur la récupération d’amortissement et sur le gain en capital, puis l’actionnaire est imposé de nouveau lorsqu’il retire les fonds de la société. En contrepartie, l’acheteur obtient un nouveau coût fiscal pour les biens acquis. Cet écart se négocie : un vendeur qui accepte une vente d’actifs peut légitimement demander un prix plus élevé.

Le solde de prix de vente et l'étalement du gain

Lorsqu'une partie du prix est payable après l'année de la vente, le vendeur peut, dans certaines limites, étaler l'imposition du gain au moyen d'une provision, en général sur un maximum de cinq ans (dix ans dans certains cas, notamment pour certains transferts à un enfant ou à une fiducie collective des employés). Il est toutefois prudent de garantir le solde de prix de vente : un vendeur qui finance son acheteur devient son créancier et a tout intérêt à se protéger comme une banque le ferait.

La relève familiale et la vente aux employés

Depuis 2024, les règles fédérales encadrent les transferts intergénérationnels d'entreprise : le parent qui vend les actions de sa société à une société contrôlée par son enfant ou son petit-enfant peut, à certaines conditions, bénéficier du traitement de gain en capital et de l'exonération plutôt que d'un dividende réputé. Le Québec a harmonisé ses règles.

Pour la vente aux employés, la fiducie collective des employés offre au vendeur une exonération pouvant atteindre 10 millions de dollars pour les ventes admissibles; la vente à une coopérative de travailleurs donne accès à la même exonération, à des conditions qui lui sont propres. D'abord temporaire, cette exonération est permanente depuis 2026, et le Québec a annoncé qu'il s'y harmoniserait. Ces mécanismes sont techniques; ils se planifient avec le fiscaliste, idéalement plusieurs mois avant la transaction.

LES SIX ERREURS QUE JE VOIS LE PLUS SOUVENT



S'entendre sur un prix avant de s'entendre sur la structure.

Un même chiffre ne vaut pas la même chose selon qu'on vend des actions ou des actifs; le prix gagne à se négocier en fonction de ce qui restera après impôt.



Signer une lettre d'intention floue.

Une exclusivité sans échéance, un prix « à confirmer après vérification » et l'absence de méthode d'ajustement figurent parmi les sources de conflit les plus fréquentes.



Négliger la préparation fiscale.

Une société qui n'a pas été purifiée deux ans avant la vente peut faire perdre à son actionnaire l'exonération au complet.

Sous-estimer les garanties.

Pour l'acheteur, des déclarations vagues ou une indemnisation plafonnée trop bas peuvent priver la vérification diligente d'une bonne partie de son utilité; pour le vendeur, des garanties illimitées dans le temps peuvent le lier bien après son départ.

Oublier les tiers.

Un bail, un contrat de franchise, un prêt ou un contrat avec un client important contient souvent une clause de changement de contrôle ou d'incessibilité; le consentement se demande tôt, pas la veille de la clôture.

Financer l'acheteur sans garanties.

Dans ma pratique, le solde de prix de vente non garanti est l'une des causes de litige les plus fréquentes après une vente.

QUAND CONSULTER, ET QUI

Le bon moment pour consulter un avocat en droit des affaires est idéalement avant la lettre d'intention, plutôt qu'après : c'est en pratique à cette étape que se décident la structure, le calendrier et les points de négociation. L'avocat coordonne son travail avec le comptable, le fiscaliste et, s'il y a lieu, le courtier ou l'évaluateur, et rédige les documents qui engagent les parties. Chez Bernier Fournier, **nos avocats en droit commercial et des affaires, à Drummondville** accompagne les acheteurs et les vendeurs du Centre-du-Québec et d'ailleurs, de la première rencontre à la clôture, avec l'appui de **nos avocats en droit fiscal** lorsque la transaction le requiert, et de **nos avocats en litige commercial** lorsque le différend ne peut être évité.

Vendre une entreprise qu'on a bâtie ou acheter celle qu'on fera grandir est l'une des décisions les plus importantes d'une vie d'entrepreneur. D'après mon expérience, les transactions qui se déroulent le mieux sont celles où les bonnes questions ont été posées tôt, et dans le bon ordre.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Vente d'actions ou vente d'actifs : laquelle choisir?

Le vendeur préfère généralement vendre ses actions, pour être imposé une seule fois et profiter de l'exonération cumulative des gains en capital; l'acheteur préfère souvent acheter des actifs, pour choisir ce qu'il reprend, laisser le passif au vendeur et obtenir un nouveau coût fiscal pour les biens acquis. Le choix se négocie et se reflète dans le prix et dans les garanties.

Combien de temps prend la vente d'une entreprise au Québec?

De trois à neuf mois entre la lettre d'intention et la clôture pour une PME typique, dont 30 à 60 jours de vérification diligente. La préparation du vendeur devrait idéalement commencer de 12 à 24 mois avant la vente, notamment pour rendre ses actions admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital.

La lettre d'intention m'engage-t-elle?

Habituellement, elle n'engage pas les parties sur le prix ni sur la structure, mais elle les engage sur la confidentialité, l'exclusivité et parfois les frais. Les parties doivent en outre négocier de bonne foi (article 1375 du Code civil du Québec). Une lettre trop vague ou trop détaillée peut créer des obligations que ses signataires n'avaient pas prévues; faites-la réviser avant de la signer.

Que deviennent les employés lors de la vente d'une entreprise?

Dans une vente d'actions, l'employeur demeure en principe la même société, et les contrats de travail se poursuivent. Dans une vente d'actifs, l'article 2097 du Code civil du Québec prévoit que l'aliénation de l'entreprise ne met pas fin aux contrats de travail; l'acquéreur qui poursuit l'exploitation est lié par ces contrats, avec toutes les normes de travail. Dans une entreprise syndiquée, l'accréditation et la convention collective suivent aussi l'entreprise (article 45 du Code du travail).

Combien d'impôt paie-t-on sur la vente d'une entreprise?

Le gain en capital est inclus dans le revenu à 50 %. Le particulier qui vend des actions admissibles de petite entreprise peut déduire jusqu'à 1 275 000 $ de gain en capital en 2026 grâce à l'exonération cumulative des gains en capital, s'il en remplit les conditions, dont la détention des actions et l'utilisation active des actifs pendant 24 mois. Une vente d'actifs par la société entraîne plutôt une imposition à deux niveaux. Le calcul précis dépend de la situation de chacun et se fait avec un fiscaliste avant de fixer le prix.

Puis-je vendre à mes enfants ou à mes employés en profitant de l'exonération?

Oui, à certaines conditions. Les règles fédérales sur les transferts intergénérationnels d'entreprise, en vigueur depuis 2024 et harmonisées au Québec, permettent, pour une vente à une société contrôlée par un enfant ou un petit-enfant, de bénéficier du traitement de gain en capital et de l'exonération. La vente à une fiducie collective des employés ou à une coopérative de travailleurs donne accès à une exonération pouvant atteindre 10 millions de dollars pour les ventes admissibles; cette mesure est permanente depuis 2026. Dans les deux cas, la planification devrait précéder la transaction.

Comment garantir le solde de prix de vente?

Plusieurs outils existent : une hypothèque mobilière sur les actifs ou sur les actions vendues, un cautionnement personnel de l'acheteur ou de ses actionnaires, une clause de déchéance du terme en cas de défaut et, si l'acheteur a un prêteur, une convention de subordination qui fixe le rang de chacun. Sans ces garanties, le vendeur se retrouve dans la position d'un prêteur non garanti.

Faut-il un avocat pour acheter ou vendre une entreprise?

Rien ne l'impose, mais la convention d'achat, les garanties, les consentements de tiers et les choix fiscaux sont des documents qui engagent les parties pour des années. Un avocat en droit des affaires intervient idéalement avant la lettre d'intention et travaille avec le comptable et le fiscaliste tout au long de la transaction.

Le présent article est de nature générale et ne constitue pas un avis juridique ou fiscal. Chaque transaction commande une analyse propre à sa situation.

À PROPOS DE L'AUTEUR



Serge Bernier, LL.B.

Managing Partner

Serge Bernier has been a lawyer since 1995 and is the managing partner of Bernier Fournier Avocats, a Drummondville-based firm he co-founded in 1998. His practice focuses on business and transactional law, civil and commercial litigation, and tax law. He also served as vice-president of the Barreau du Québec (Bar of Quebec) from 2019 to 2023.

sbernier@bernierfournier.com
819 475-5122
819 475-7165
819 850-7200

Voir sa fiche

https://www.bernierfournieravocats.com/en/guides-juridiques/acheter-ou-vendre-une-entreprise-au-quebec-le-guide-juridique-de-lentrepreneur/